

أسرار علم الشخصيات وتطويرها

د. محمد الخالدي

هذا الكتاب دليلك لتكون صاحب شخصية واثقة ومكتشفة لذاتها وللآخرين ومتميزة بكاريزما الشخصية القيادية

مواضيع يومية عن أسرار علم الشخصيات وتطويرها على حسابات المؤلف الرسمية في وسائل التواصل الاجتماعي

المحاور الأساسية لهذا الكتاب

- بناء الثقة بالنفس (صفحة 2)
- مقتطفات نفسية وتوثيرية (صفحة 7)
- فن القيادة وبناء الشخصية القيادية (صفحة 38)
- فن لغة الجسد (صفحة 46)
- تحليل الشخصيات من التوقيع (صفحة 61)

المقدمة

قضيت سنوات طويلة وأنا أبحث عن الأسرار الكامنة التي تتكون منها شخصياتنا المختلفة، قرأت العشرات أو المئات من الكتب، حضرت العديد من الدورات، وتأملت آلاف البشر، وكانت هناك أسئلة كثيرة دائماً تجول في خاطري:

-- لماذا لكل شخص فينا تصرفات تختلف عن الشخص الآخر؟

-- هل نستطيع أن نفهم ردود فعل الآخرين والأسباب وراء تصرفاتهم؟ -- هل يمكننا أن نغير من أنفسنا؟ -- هل فهمنا للآخرين أكثر يسهل التعامل معهم ويجعلنا أكثر قرباً ممن نريد؟

فوجدت أن كل ذلك ممكن ولكن ضمن قواعد وأسس علمية. وكانت النتيجة أنني نسجت هذا الكتاب ورتبت أبوابه لتبدأ بأهم نقطة وهي بناء الثقة بالنفس والتي بدونها لا كيان ولا وجود لنا في هذه الحياة، مروراً بتحليل الشخصيات من لغة الجسد لكي نفهم الآخرين في كل موقف لنحدد أفضل الطرق للتعامل معهم، ومن ثم بعض المعلومات الجميلة والتي أسميتها بالمقتطفات النفسية والتوثيرية والتي تشمل على بعض النصائح القيمة وتفسير بعض الحالات النفسية لتتضح لنا الصورة وتوسع إدراكنا للأمور ومن حولنا، مروراً على علم جميل وممتع وهو تحليل واكتشاف الشخصية من التوقيع، وفضلت أن تكون خاتمة الكتاب "مسك" في باب فن القيادة وبناء الشخصية القيادية ليتمكن القارئ من القدرة على إمساك زمام الأمور في جميع مواقف الحياة. وبذلك نكون ألمنا بأهم جوانب حياتنا من فهم الآخرين وفهم أنفسنا وتطوير ذاتنا وإدارتها، وإدارة الآخرين.

بناء الثقة بالنفس

قال الفيلسوف وعالم النفس البارز ويليام جيمس "لقد كان أعظم اكتشافات في عصرنا هو أننا نستطيع تغيير المظاهر الخارجية لحياتنا عن طريق تغيير الأوجه الداخلية لتفكيرنا".
وهذه المقولة الثمينة تحمل في طياتها معنى جوهرياً وحقيقياً وهو أنك لست مسيراً بتكوين شخصيتك ودوافعك بل لديك القدرة التي تمكنك من تغيير وتطوير وتحسين شخصيتك لتجعلها تبدو أكثر قوة وبروزاً وثقة ولمعناً.
وهذا ما سوف نركز عليه في هذا الباب، ستجد طرق مختصرة وسهلة وفعالة لتجعل منك شخصية ذات ثقة عالية وكبيرة، فلم يخلقنا الله للمشي بجانب الجدران أو الجلوس في الزوايا أو لنمحو هويتنا ومكانتنا ووجودنا.
وقد بذلت جهداً كبيراً وقرأت العديد من كتب بناء الثقة بالنفس واستخلصت هذه النتائج المختصرة والفعالة.

ما هي الثقة بالنفس؟

هي شعورك الداخلي بأنه لا يوجد أحد يستحق أن ترتبك أمامه.

- نحترم الآخرين دون أن نتذلل لهم.
- من الممكن أن نشعر بالخجل دون أن نفقد ثقتنا.

ما هو نقص الثقة بالنفس؟

النظرة الدونية للذات والشعور بعدم التقدير الداخلي وأنه أقل مكانة فيمن حوله.
سنتناول العديد من الطرق التي إذا استوعبتها وأمنت بها وطبقتها سوف ترتفع ثقتك تدريجياً إلى أن تصل إلى أعلى مستوى من الثقة وستلاحظ التغيير في تعامل الآخرين لك.

كيف نرفع ثقتنا بأنفسنا؟

القاعدة الأولى: جميع البشر خُلقوا من طين:

كل من تراهم حولك وتشعر أنهم يمتلكون أعلى درجات الثقة، فهم خلقوا من نفس التركيبة التي خلقت منها، وعاشوا تجارب قد تكون أشد إيلاًماً وقسوة مما عشته.
ولكن كانت لديهم قناعة بأنه لا أحد يستحق أن يرتبكوا أمامه، فمن حقهم أن يعبروا عن آرائهم بكل صراحة وثقة، فلا يوجد شخص بالكون يعاقبك على ثقتك مهما كانت زائدة بشرط أن لا تصل إلى درجة التعالي ولا تخرج عن نطاق الأدب والاحترام.
وتذكر:

كلما بدوت واثقاً كبرت في نظر من حولك وزاد احترامهم لك.
ذاً جميع من حولنا هم بشر مثلنا مهما امتلكوا أو لبسوا، فلماذا نرتبك أمام أشخاص مثلنا؟
الموضوع يستحق التأمل... كلنا سواسية.

القاعدة الثانية: أنت من يحدد نظرة الآخرين لك:

طريقة وقوفك وطريقة كلامك وتصرفاتك وردات فعلك هي التي ترسم شخصيتك بأذهان من حولك.
احرص على تطبيق تصرفات الواثقين من أنفسهم:

1. نبرة صوت معتدلة واضحة ومسموعة ليست منخفضة كلما ارتفع الصوت دل على الثقة لكن احرص أن لا يرتفع صوتك إلى درجة إزعاج من حولك أو المستمع "حسب الموقف".
2. عند الوقوف أو المشي تكون الأكتاف مرفوعة والظهر مستقيم والرأس غير منخفض بل إلى الأمام.
3. احرص على التواصل البصري مع من تتحدث معهم فهي تدل على الثقة بالنفس "انظر إلى عيني من يتحدث معك"، لكن لا تطل النظر أكثر من اللازم.
4. لا تكثف يديك أو تشبك أصابعك فهذا يدل على التوتر، بل اجعلها تتحرك بحركات تتناسب مع الكلام، وإذا كنت صامتاً اجعلها تبدو طبيعية.
5. عبر عن رأيك بصراحة ووضوح، حتى لو لم يعجبهم، تدرب أن تقول رأيك، فلديك حرية التعبير.

6. لا تذكر سلبياتك أمام الآخرين وتجنب الأمور التي تنزل من قدرك ومكانتك أمامهم كالتصرفات الغير لائقة والمشينة.
7. تجنب نعت نفسك بمصطلحات التشويه كقولك "أنا غبي، أنا لا أستطيع، أنا ضعيف، أنا مهمل، أنا قبيح، أنا سيئ، أو أي مصطلح يجعل من حولك يأخذون عنك انطباعاً سيئاً.

القاعدة الثالثة: اهتم بمظهرك الخارجي:

توجد علاقة كبيرة بين مظهر الشخص الخارجي ودرجة ثقته بنفسه، وهما مرتبطان ببعضهما ارتباطاً كبيراً، فكلما زاد اهتمام الشخص بلبسه وأناقته ورائحته، ارتفعت ثقته بنفسه، "وتلاحظ ذلك عندما تتأق للذهاب لمناسبة معينة".

ومن أنواع الاهتمام بالمظهر، المحافظة على جسد متناسق ورياضي، وذلك بالتغذية السليمة وممارسة الرياضة. كما أن الأشخاص المهتمين بمظهرهم الخارجي والمواكبين للعصر باللبس والمظهر تزداد كلمات الإطراء والثناء تجاههم مما يزيد ثقتهم بأنفسهم، كما أنه من الملاحظ أن فرص الأشخاص الأنيقين لاعتلاء مناصب عليا تزداد أكثر من غيرهم، وذلك حسب الدراسات.

القاعدة الرابعة: زد من ثقافتك واطلاعتك:

لا شك أن الثقافة من أهم أسباب زيادة الثقة بالنفس ومن يلتزمون بالقراءة والاطلاع على الكتب والدراسات والأحداث والتطورات بشكل مستمر تزداد ثقتهم بنفسهم مع ازدياد إدراكهم ووعيهم لما يدور حولهم في هذا الكون الشاسع.

وإليك بعض التوجيهات القيمة:

1. كثرة القراءة في كتب التطوير تجعل أسلوبك في الكلام أكثر تشويقاً.
2. كثرة القراءة في كتب المعلومات تجعل مواضيع حديثك أكثر تنوعاً.
3. كثرة متابعة آخر الأخبار تجعلك تستطيع فتح مواضيع جديدة للنقاش.
4. كثرة القراءة بكتب الأدب والبلاغة تجعل طريقة كلامك موزونة ورصينة.
5. قراءة كتب متنوعة تجعل منك شخصاً يستطيع المناقشة في أكثر المجالات.

وتذكر دائماً:

- الثقافة والاطلاع يجنبانك من الجلوس في الزوايا صامتاً.
- اتساع ثقافتك وتنوع معلوماتك تجعل الآخرين يحتاجون إلى آرائك واستشارتك.
- ثقافتك الواسعة تجعل وجهة نظرك مهمة وذات ثقل كبير بالنقاشات.
- كلما زادت ثقافتك زادت ثققتك وجرأتك في المشاركة بآرائك.

القاعدة الخامسة: لا تنكسر بسبب أخطائك فلا يوجد أحد كامل:

تقبل أخطاءك وإخفاقاتك وخجلك وتلعثمك بالكلام وزلاتك لأنه لا يوجد بشر لم يمر في هذه الأمور. فقط تقبلها ولا تشعر أنك الوحيد في هذا الكون الذي أخطأ أو زل.

انتبه من هذا الشعور المدمر.

وتذكر دائماً:

أن كثرة التجارب والإخفاقات تزيد من خبراتك الحياتية وتجعل منك شخصاً أكثر وعياً وحكمة في المستقبل. من لا يخطئ لا يشعر بقيمة تطوره وتحسنه ونجاحاته وإنجازاته.

ونقصد بالأخطاء:

- أخطاء اللسان والزلل أثناء الكلام أمام الآخرين.
- أخطاء الأعمال المهنية.
- أخطاء القرارات.
- أخطاء المشاريع وفشلها.

- وأي خطأ غير مقصود يبدر منك.
- (لا تتوقع أن من حولك أو من ينتقدون أخطاءك هم ملائكة منزلتة من السماء، فهم بشر مثلك وربما أخطأؤهم أشد من أخطائك، وتقبل النصح منهم بكل صدر رحب ولكن لا تخجل أو تنكسر أمامهم.)

القاعدة السادسة: ليس كل رأي سلبي فيك يمثل واقعك:

آراء الآخرين السلبية تجاه شخصيتك أو مظهرك ليس بالضرورة أن تكون واقعية أو حقيقية أو كما يصورونها لك، قد تكون هذه الآراء هي نتاج لتفكيرهم المنحصر على النظرة السلبية للأمور. وتذكر دائماً:

- ظروفك مختلفة عن ظروفهم.
 - حياتك مختلفة عن حياتهم.
 - قناعاتك مختلفة عن قناعاتهم.
 - طريقة تفكيرك مختلفة عن طريقة تفكيرهم، ويجعلك تشعر بأنك الأسوأ.
- تذكر ذلك جيداً:
لهم الحرية بالانتقاد ولديك الحرية في تقبله أو رفضه ورده عليهم.

قصة:

ذات مرة انتقد أحدهم طريقة لبس شخص آخر.. رغم أنها كانت جميلة جداً...

فكان رده:

ما رأيك أن أخذك معي كلما أردت التسوق في المرات القادمة لكي لا أرتكب خطأ وأشتري لبساً لا يعجبك؟ فكانت هذه آخر مرة ينتقد فيها شيئاً يلبسه.

رغم أن هنالك ردوداً أكثر تهديباً مثل: "أحترم رأيك ولكن أرى أن نوقي يعجبني ويناسبني جداً" لكن في الحقيقة أعجبنى رده الواصل رغم أنه ملجم.

القاعدة السابعة: واجه الخوف يهرب منك.

الخوف من انتقاد الآخرين أو الشعور بالحرج والرهاب الاجتماعي ما هو إلا نتاج فكرة سلبية بالذهن تطورت واجتاحت عقل الشخص وسيطرت عليه، أما في حقيقة الأمر نحن من صنعنا ذلك الخوف بداخلنا وأوجدناه من العدم، فطالما نحن من صنع تلك الأفكار الوهمية وصدقناها وجعلناها عائقاً أمام ثقتنا وجسارتنا فمن المؤكد أنه باستطاعتنا طرد تلك الأفكار والتخلص منها عن طريق مواجهتها لنثبت لأنفسنا أنها لم تكن سوى مخاوف وهمية. وإليك بعض الطرق الفعالة لطرد تلك الأوهام:

1. جرب أن تكون في طابور المطعم أو البنك وعندما يصل دورك تحدث مع الموظف بصوت مرتفع يسمعه من خلفك ومن حولك.
 2. احرص أن يكون الأسلوب لطيفاً مع ابتسامة مصحوبة بكلمة: من فضلك.
 3. جرب ما يجعلك تهابه وسرعان ما ستكتشف أن الخوف هو مجرد وهم أنت من اخترعه في ذهنك وقيدت نفسك به وهو غير موجود أصلاً.
 4. جرب التحدث أمام الآخرين ويمكنك أن تبدأ بالتحدث أمام من هم أصغر منك سناً.
- (نحن من صنع الخوف ونحن من سينهيه.)

القاعدة الثامنة: كن جريئاً برفض ما لا تريد القيام به:

تدرب على أن تقول (ل) " بطرق مهذبة وبكل ثقة، فهناك العديد من الكتب بهذا الشأن: كيف تقول لا. قلة الثقة تجعل الشخص لا يستطيع رفض الأعباء التي يحملها له الآخرون، وهذا الأمر يزيد من خضوعه وانكساره.

من الجميل أن نقدم خدمات للجميع لنكسب محبتهم وتعاونهم المستقبلي إذا احتجنا لهم، ولكن بعض الأشخاص قليلو الثقة، مما يجعلهم يقومون بأعباء الآخرين رغماً عنهم وليس برضاهم، وسبب ذلك هو أنهم لا يستطيعون رفض ما لا يريدون القيام به.

هل تعلم:

أن نسبة كبيرة من أرباح المحلات التجارية تكمن في طريقة أسلوب مندوبي المبيعات المحرجة للزبائن قليلي الثقة، حيث يوهمه المندوب بالاهتمام به وإشعاره بأنه بذل جهداً كبيراً بشرح مميزات المنتج وربما جعله يجربه، وذلك يجعل الشخص قليل الثقة يشعر بالخجل وعدم المقدرة على رفض المنتج بعد كل ذلك الجهد المبذول من قبل المندوب، ويقوم بشراء السلعة حتى لو أنه من داخله لا يريد لها. فهو ظلم نفسه بهذا التصرف لأنه صرف ماله على شيء لا يريده.. فالجراة بالرفض في مثل هذه المواقف مهمة جداً، والأمثلة كثيرة.

لمن لا يستطيع رفض الدعوات المقدمة له رغم انشغاله بأمر مهم، أو حتى لا يستطيع رفض ما يطلبه منه زملاؤه بالعمل من تحميله الأعباء وتوكيله على القيام بأعمالهم ويستقلون عدم مقدرته على الرفض، (أما إن كنت تقوم بتلك الخدمات أو الأعمال برضى تام منك وقناعة تامة أو لأجل مصالح مشتركة فأنت لست بحاجة إلى الرفض لأنك تقوم بذلك بإرادة كاملة ولا تدخل ضمن قائمة من يهابون رفض ما لا يريدون)، هناك طرق عديدة للرفض بأسلوب مهذب مثل:

- أعتذر لا أستطيع فعل ذلك.
- بودي أن أقوم بمساعدتك ولكنني مشغول.
- يشرفني ولكنني مرتبط.
- يسعدني أن أخدمك بالأمر ولكن لا أجد إمكانية.
- قراءة الكتب والاطلاع بهذا الخصوص سوف تسهل عليك المهمة.

القاعدة التاسعة: ركز على مميزاتك وكن فخوراً بها:

خلقنا الله في هذا الكون وأودع بنا العديد من المواهب والقدرات والتي تميزنا عن غيرنا، ابحث عما تتميز به، فلا بد أنه يوجد بداخلك العديد من الأمور التي لم تكتشفها بعد، فإذا كنت تعتقد أنك خال من المواهب والقدرات فأنت حتماً مخطئ فبعض الأحيان مواهبنا تكون دفينية أو غير ملحوظة أو نراها أمراً طبيعياً وهي في الحقيقة ميزة ومهارة عظيمة يفتقر لها الكثير.

من المميزات الدفينية:

- قوة ربط الأمور واستنتاج الحقائق.
- قوة الذاكرة.
- سرعة البديهة.
- الصوت الجميل.
- المهارات القيادية.
- الرسم.
- القدرة على التخطيط والتنظيم.
- القدرة على حل المشكلات.

والعديد من المواهب والمهارات.

كن ممتناً وكافئ نفسك تجاه أي إنجاز أو مهارة لديك، احمد الله

على ما تملك فبالحمد تدوم النعم وتتعاظم.

إذا ركزت أفكارك على مواهبك ومميزاتك سوف ترتفع ثقتك بنفسك بلا شك.

القاعدة العاشرة: انفصل عن الماضي السيئ:

- خذ من الماضي خبرة ومن غيرك عبرة وتوكل على الله فهو وحده القادر على أن يجعل مستقبلك أكثر جمالاً وإشراقاً.
- كل التجارب السيئة التي مررت بها في حياتك والمواقف التي تجعلك تنهار إذا أعدت التفكير بها هي اختبارات ربانية لصبرك

- واحتسابك وثقل في ميزان حسناتك أن صبرت، لذا اهجرها ولا تجعلها ترافقك في حاضرك ومستقبلك وخذ منها الخبرة فقط.
- لا تظلم نفسك وتأخذ حزنك وفشلك معك إلى المستقبل.
- الماضي أخذ حقه منك وكفى، حاضرك ومستقبلك لهما حق عليك كذلك.
- لا نستطيع التحكم بالماضي أو تغييره ولكننا نمتلك القدرة على تشكيل حاضرننا بالطريقة التي نريدها بتفكيرنا وأفعالنا.
- جميعنا مررنا بتجارب ومواقف أثرت علينا أو على مشاعرنا بشكل كبير، الأهم من ذلك أنها انقضت.
- التركيز على الحاضر والمستقبل أولى من إضاعة الوقت بالحزن على الماضي.
- كل الأحداث التي حصلت في حياتنا ما هي إلا جزء من خارطة كونية كبيرة ومعقدة لدفع أمور أكثر سوءاً عنا.
- كل ما جرى في حياتك حدث لحكمة ما، كن على ثقة بأن الله أعطاك دروساً أو أهداك أجراً بسبب تلك الأحداث.
- الجميع مرر بتجارب فاشلة ومواقف محزنة ولكن من قرر العيش وإكمال الطريق منفصلاً عنهما سيعيش بثقة وراحة ومن قرر أن يأخذها معه فسيعيش بخذلان طول الوقت.
- إذاً هو قرارك...

مقتطفات نفسية وتوتيرية

هذا الباب غزير بالحكم والمعلومات النفسية الممتعة والمهمة...

أنماط الشخصيات وصفاتها وطرق التعامل معها

1. الشخصية الحسية:

صفاتها:

- شخصية رومنسية
- عاطفيون
- حساسون (يهتمهم الإحساس والدفء)
- يمتاز بالهدوء ويتحدث بصوت منخفض ونبراته غير سريعة
- تنفسهم عميق
- يحتاج للتقدير والحب المستمر
- يتخذ قراراته على أساس مشاعره وأحاسيسه الشخصية
- يستخدم تعبيرات حسية مثل (أشعر، أحس، أكره، أحب، أرتاح)
- يوزن كلماته بقلبه قبل أن يخرجها من لسانه

طريقة التعامل معه:

- مراجعة الكلمات وحسابها قبل إطلاقها لأنهم حساسون بطبعهم
- منحهم الحب والحنان والتقدير بشكل أكثر
- عدم الحديث معهم بصوت عالٍ أو حاد النبرات والحديث معهم بإحساس وهدوء
- الاهتمام بالمشاعر والعاطفة والتعبيه عن ذلك بشكل حسي وعملي مثل (وضع اليد على كتفه أو مسك يده)
- استخدام عبارات حسية وكلمات بها عواطف ومشاعر بدلاً من الكلمات الجادة

2. الشخصية السمعية:

صفاتهم:

- أسواطهم متوسطة ومعتدلة في الحديث (أي أنه موزون لا يرتفع ولا ينخفض)
- يستخدم تعبيرات سمعية مثل (أسمع، أنصت، قال لي، سمعت)
- تنفسهم بطيء
- يعطي اهتماماً للأصوات أكثر من المناظر والأحاسيس أي أن (إن كان حديثك جميلاً ولبقاً سينصت لك، كما يركز على صوته في حال القراءة والحفظ)
- يأخذ قراراته على أساس ما يسمعه أو تحليله للمواقف.

طريقة التعامل معه:

- التوازن في كل شيء (سرعة الكلام، ارتفاع الصوت، حركات الجسم، حركات العين، لغة الجسد)
- استخدام المنطق في الحديث والحوار والنقاش وعدم الاكتفاء باستخدام الوصف الشكلي
- تنوع نبرات الصوت واستخدام التعبيرات الصوتية بشكل جيد وعدم الحديث بوتيرة واحدة لأنه يسبب له الملل
- لا تعجبه الأصوات العالية والفوضى
- استخدام عبارات سمعية أو عقلانية أثناء الحديث معه مثل: (سمعت، قلت، هناك تحليل عن موضوع...)

3. الشخصية البصرية:

صفاتهم:

- أصواتهم واضحة (أي جهورية نوعاً ما)
- يتنفس بسرعة وحديثه يميل للسرعة
- واضح وشديد الملاحظة ويهتم جداً بالمظاهر.
- لديهم طاقة وحيوية ودقيقون جداً.
- يستخدم تعبيرات بصرية مثل: (انظر، واضح، تصور، تخيل...)
- يهتمون بلغة الجسد أكثر من لغة الحوار.
- عندما يسترجع أي معلومة أو ما قرأه في أحد الكتب فإنه يتذكر طريقة الصفحة والرقم ولكن قد ينسى ما كتب بداخلها لأنه مهتم بالأشكال).
- يهتم كثيراً إذا كان الشخص مهتماً بنفسه وبطريقة لبسه أكثر من أن يكون لبقاً في الحوار.

طريقة التعامل معه:

- عدم الحديث معهم بصوت منخفض.
- إبداء الطاقة والحيوية أثناء التعامل معهم بدلاً من الهدوء الشديد لأنهم أصحاب طاقة عالية في الغالب.
- الحديث معهم باستخدام أسلوب الصور أو الخيال مثل أن تقول لهم (تخيلوا، شوفوا، تصوروا، انظروا لوجهة نظري حتى ولو لم يكن الأمر يتطلب رؤية بصرية أو خيال بصري).
- البعد عن الروتين أو السير على نمط واحد في الحديث أو الجلوس لأنهم ملولون بطبعهم فلا بد من استخدام مبدأ التغيير في التعامل معهم.
- استخدام لغة الجسد والتعابير الجسدية أثناء الحديث ولو بدرجة ما، لأن البعض قد يفسرون الهدوء في التعبير بأنه برود.

مثال للشخصيات البصرية والسمعية والحسية:

- كما يحدث مع مندوبي المبيعات في حال بيع هاتف خلوي (جوال):
- إذا أراد إقناع الشخصية البصرية يذكر الصفات التالية:
- (شكله رائع، انسيابي، ألوانه جذابة، فخم وملفت للأنظار ومريح للعين).
- إذا أراد إقناع الشخصية السمعية يذكر الصفات كالتالي:
- (الهاتف جميل ومواصفاته جميلة فله سماعة بصوت ديجتل ومريح للأذن كما يحتوي على أصوات عالية ومنخفضة). وإن أراد إقناع الشخصية الحسية يذكر الصفات التالية:

(ناعم الملمس، خفيف، مسكته باليد جميلة ومريحة).

مقتطفات تويترية

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

Learn to appreciate what you have, before time makes you appreciate what you had.
تعلم أن تقدر ما لديك، قبل الوقت الذي يجعلك تقدر ما كان لديك.

2017/7/18 1:49 م

469 من الإعجابات

399 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

Life is a journey

الحياة رحلة

2017/7/19 11:04 ص

419 من الإعجابات

280 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

إن أكبر الخسائر على الإطلاق هي عندما لا تعمل شيئاً مطلقاً، لا تخف فقط ضع قدميك على الطريق وأخطُ الخطوة الأولى.

2017/7/28 11:30 م

554 من الإعجابات

488 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

عندما تسابق من تحب، دعه يفوز في السباق، وستكتشف حينما ترى السعادة تملأ عينيه وتعلو شفثيه أن هنالك مشاعر أجمل من الشعور بالانتصار...

2017/7/27 11:27 م

690 من الإعجابات

635 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

Some people are only meant to be in your life temporarily
بعض الأشخاص هدفهم الوحيد التواجد في حياتك بشكل مؤقت.

2017/7/20 .8:20 م

430 من الإعجابات

363 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

محظوظ جداً إن كنت تملك شخصاً تحكي له تصرفاتك السيئة دون أن يفكر بأنك شخص سيء، لأنه يعرف جيداً أن الذي بداخلك أنقى وأجمل.

2017/7/29 .11:52 م

1145 من الإعجابات

1214 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

بين العربة والأخرى يمضي العمر سريعاً..

2017/8/1 1:13 ص

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

Never give up. Remember , (Beginnings are always the hardest)
لا تيأس أبداً. وتذكر (البدايات هي الأصعب دائماً)

2017/8/1 .11:26 م

627 من الإعجابات

578 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

كونوا أكثر لطفاً وتسامحاً مع من تحبون.. فلا فائدة من قبلة اعتذار على جبين ميت فارق الحياة...

2017/8/3 11:25 ص

665 من الإعجابات

711 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

لا تقل من شأن أي كلمة جميلة تنطق بها لعلها تحيي همة ميتة أو ترمم جرح ينزف أو تسعد قلب حزين... انطق
جمالاً يكن وجودك جميلاً.

2017/8/5 10:03 ص

618 من الإعجابات

686 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

الذي يريد أن ينتصر في الحياة، عليه أن ينتصر على نفسه على خوفه وكسله وأنانيته وتردده وأن ينتصر على
المحيطين ويثبت لهم أنه يستحق القمة...

2017/8/9 2:46 ص

661 من الإعجابات

649 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

الاهتمام هو الشعور الذي يسمعه الأسم ويراه الأعمى... وإذا أردت أن تكسب ود الآخرين أعطهم جزء من اهتمامك
وشاركهم أفراحهم وأسندهم في أزماتهم...

2017/3/13 3:28 ص

563 من الإعجابات

573 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

كن كريماً بالإصغاء لكل من يريد التبرير أو التوضيح، وكلما أنصت أكثر للمعتذرين، كلما سمعت أموراً لو أصغيت
لها من قبل لما حدث كل ذلك الزعل...

2017/3/26 7:23 م

512 من الإعجابات

459 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

لا تطيل الاستلقاء بعد السقوط، اجمع قواك وانهض من جديد، تمشي وأنت أعرج خيراً لك من أن تبقى في الأرض
لنداس...

اعلم أن السقوط مؤلم ولكن...

2017/3/18 5:47 م

676 من الإعجابات

652 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

إذا صاحبت في الدنيا فاحرص على مصاحبة الطيبين لأنهم:
إذا غبت عنهم افتقدوك، وإذا غفلت نبهوك، وإذا دعوا لأنفسهم لم ينسوك، وإذا ضللت أرشدوك.

2017/4/1 4:21 م

698 من الإعجابات

780 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

الأسلوب الجميل المهذب يجذب الآخرين لك والكلام اللاذع القاسي ينفّرهم منك
"من يبيع الخل بلسان من عسل يربح أكثر ممن يبيع العسل بلسان من خل...."

2017/3/20 5:29 م

563 من الإعجابات

593 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

ثلاثة أشياء تحبب بك الآخرين ولا تكلفك مالاً:
الابتسامة في وجه كل من تقابله، الترحيب بحرارة لكل من تعرفه، مواساة وتخفيف كل محبط...

2017/3/25 6:41 ص

681 من الإعجابات

648 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

لو تلاحظ أغلب من يبادرون بالتشكيك بقدراتك وإمكانياتك ستجدهم من الذين لم يحققوا شيئاً في حياتهم، لذا استمر
ولا تستسلم لغيرتهم وتحطيمهم...

2017/4/22 8:33 م

637 من الإعجابات

624 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

There is only one thing that makes a dream impossible to achieve the fear of failure
الشيء الذي يمكنه أن يجعل الحلم مستحيل هو الخوف من الفشل

2017/6/12 1:35 ص
373 من الإعجابات
302 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

أرسل أمنياتك إلى السماء... لتصل إلى رب المطر... وما يدريك..؟ لعلها تمطرِكَ فرحاً يوماً ما...

2017/4/13 10:24 ص
489 من الإعجابات
503 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

من يعرف قدركَ جيداً ويشعرك بأنك مهم، تتمنى أن لا يبتعد عنك.. كذلك الأشخاص المتزنين إذا أشعرناهم بجمال وجودهم سيتمنون أن لا تبتعد عنهم...

2017/4/6 12:31 ص
491 من الإعجابات
483 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

#علمتني الحياة أن جرح القلوب أشد من جرح الأبدان، وأن الحياة لن تقف على أحد، وأن كل شيء يبدأ صغيراً ثم يكبر إلا المصائب تبدأ كبيرة ثم تصغر..

2017/6/11 12:16 م
770 من الإعجابات
1046 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

أهم أسباب الأرق وصعوبة النوم:
كثرة التفكير، التخمة، القلق بشأن أحداث أو أشخاص، الفقد والحنين،
كثرة شرب القهوة والمنبهات ليلاً.

2017/6/10 9:21 م
693 من الإعجابات
496 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

ليس الفشل هو أن تقع بل الفشل هو أن لا تنهض إذا وقعت..
كلما تقع ستجمع خبرات أكثر حول الأمور التي تسبب السقوط لتتجنبها في مسيرتك المستقبلية..

2017/4/29 12:18 ص

656 من الإعجابات

572 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

إياك أن تحتقر دعوة المظلوم، فالنبي نوح عليه السلام قد أغرق الله له الأرض كلها بسبب دعاء من ثلاث كلمات:
"إني مغلوب فانتصر"

2017/4/24 1:08 م

662 من الإعجابات

785 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

People always leave. Don't get too attached.
الأشخاص دائماً يرحلون، لا تتعلق كثيراً.

2017/8/4 12:27 م

497 من الإعجابات

384 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

Hard times will always reveal true friends
الأوقات الصعبة دائماً ما تكشف الأصدقاء الحقيقيين.

2017/8/9 11:59 ص

434 من الإعجابات

397 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

Never give up. Great things take time
لا تستسلم أبداً، فالأمور العظيمة تستغرق وقتاً طويلاً.

2017/8/8 11:21 ص

614 من الإعجابات

487 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

قال الله تعالى:

(واهرهم هجرأ جميلاً).

الهرجر الجميل هجرأ بلا أذى، والصفح الجميل: صفح بلا عتاب، والصبر الجميل: صبرأ بلا شكوى.

2017/8/5 11:02 م

579 من الإعجابات

593 إعادات تغريد

• محمد الخالدي

@Moh_d_alkhaldi

اكسب الاحترام، وكن أهلاً له.

2017/7/12 11:37 م

417 من الإعجابات

365 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

حالة "إدمان العطور":

والمصابين بها لا يقاومون الرغبة بشم العطور حيثما وجودها، وإذا تطورت الحالة يصلون إلى مرحلة شغف شراء العطور وتجميعها...

2017/5/13 9:02 م

عرض نشاط التغريدة

892 من الإعجابات

641 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

المتعة والسعادة العاطفية بإمكانها تخفيف الألم الجسدي..

2016/7/9 11:00 م

عرض نشاط التغريدة

491 من الإعجابات

547 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

بعض الأصدقاء تصبح صداقتهم قوية لدرجة أن لديهم شفرات وحركات وكلمات سرية لا يفهمها الأشخاص من حولهم بينما هم يفهمون بعضهم بدون توضيح..

عرض نشاط التغريدة

2017/2/2 7:29 م

979 من الإعجابات

761 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

المبالغة في القلق على الأشياء قد يتعبك ويضرك أكثر من الشيء الذي قلقت عليه... لذا وكل أمر لله وطمئن قلبك...

2017/2/7 5:15 م

عرض نشاط التغريدة

770 من الإعجابات

732 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

الخدلان يغير الأشخاص، فقد يجعلهم يثقون أقل ويفكرون أكثر وينعزلون أطول... لذا لا تثق ولا تأمل أكثر من اللازم (كن متزن)

2017/2/6 2:02 م

عرض نشاط التغريدة

939 من الإعجابات

903 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

كل ما زاد حبك للشخص كل ما زادت حساسيتك من ناحيته وتتأثر من اتقه شيء يجي منه، لأنه وصل ناحيته إلى أرق غشاء في قلبك

2017/2/5 2:55 م

عرض نشاط التغريدة

1398 من الإعجابات

1313 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

كلما زاد تعلقك بشخص كلما تطبعت بأطباعه، واكتسبت من صفاته وقد تحب ما يحبه وتكره ما يكرهه وهي أقصى مراحل الحب وتسمى "مرحلة الهيام".

2017/2/3 7:24 م

عرض نشاط التغريدة

1675 من الإعجابات

1270 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

إظهار عفويتك وتصرفاتك الغريبة أمام شخص معين يدل على أن هذا الشخص يملك مكانة خاصة في قلبك..

2017/2/8 5:52 م

عرض نشاط التغريدة

913 من الإعجابات

825 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

الانشغال بوجهات نظر الآخرين وانتقاداتهم طريق مختصر لهدم السعادة والاكتئاب... طالما أن الله يعلم بحسن نيتك لا تحزن من سوء نيتهم...

2017/2/15 2:26 م

عرض نشاط التغريدة

901 من الإعجابات

903 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

أسوأ 3 مشاعر قد تراود الشخص هي:

الفقد، الخذلان، الاحتياج.

أجمل 3 أشياء لو قدرناها هي:

راحة الضمير، شعور الإنجاز، تمام الصحة.

2017/2/26 10:05 ص

عرض نشاط التغريدة

724 من الإعجابات

728 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

الأشخاص الأكثر ذكاءً يشعرون بمتعة عندما يتظاهرون بالغباء عند كشفهم للحقيقة وذلك لمجارة من يحاول خداعهم وكشفه أكثر...

2017/3/33 7:05 م

عرض نشاط التغريدة

1297 من الإعجابات

1145 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

الشخص المعطاء لا يندم على العطاء ولا ينتظر المعاملة بالمثل... ولكن يتألم فقط عندما يكتشف أن عطاءه ذهب إلى من لا يستحقه.

2017/3/18 9:34 ص

عرض نشاط التغريدة

1359 من الإعجابات

1445 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

البكاء يجعل جسمك يتخلص من الهرمونات التي تسبب التوتر، وهذا ما يفسر ارتياحك بعد البكاء، ويفضل تفريغ البكاء مع قراءة القرآن...

2017/3/3 11:14 ص

عرض نشاط التغريدة

1196 من الإعجابات

1031 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

ليس كل ما يراه الآخرين فيك بالضرورة أن يعكس حقيقتك، فغالباً آرائهم ووجهات نظرهم السلبية تعكس طريقة تفكيرهم وتربيتهم أكثر من الواقع...

2017/2/22 10:59 ص

عرض نشاط التغريدة

673 من الإعجابات

729 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

أصحاب الشخصيات المبالغة في التفكير يخلقون لأنفسهم مشاكل لم تكن موجودة أساساً.

2017/2/18 6:10 م

عرض نشاط التغريدة

897 من الإعجابات

664 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

أصحاب الشخصيات المبالغة في التفكير يخلقون لأنفسهم مشاكل لم تكن موجودة أساساً وهذا ما يجعل منهم شخصيات سلبية ومتشائمة...

2017/2/8 2:01 م

عرض نشاط التغريدة

777 من الإعجابات

546 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

كل شخص يحتاج لفترة يعزل فيها عن العالم ليرتب أوراقه ويحاسب نفسه ويقيم ذاته والإنعزال المؤقت أمر طبيعي ولا يعتبر مرض نفسي...

2017/2/12 7:03 م

عرض نشاط التغريدة

1142 من الإعجابات

1118 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

حالة نفسية تسمى "Backfire Effect":

المصاب بها يكون معارض لك وكلما أحضرت له الدلائل والإثباتات لكي تقنعه أنه على خطأ زاد تمسكه برأيه وعناده!

2017/3/5 12:46 م

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

الشخصيات القلقة هي أكثر الشخصيات حرصاً على إنجاز المهام على أكمل وجه!.

2017/3/24 6:43 م

عرض نشاط التغريدة

1140 من الإعجابات

829 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

Drrmohh@

نفسياً:

بعض الأحلام من شدتها ينتابك شعور بأنها حقيقية لدرجة أنه إذا مر عليك موقف مشابه، تشعر وكأنك مررت بنفس الموقف بالماضي، رغم أنه حلم.

2017/3/6 11:26 ص

عرض نشاط التغريدة

810 من الإعجابات

616 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

كثرة الحزن والإرهاك النفسي يجعلك تمر بفترة تشعر أنك في ذبول وغير مستعد لمواجهة أي شيء، وكل ما تحتاجه هو "الهدوء وأن تنام لفترة أطول"

2017/2/24 10:54 م

عرض نشاط التغريدة

1502 من الإعجابات

1298 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

حالة نفسية تسمى ((Anti-Social.P))

والشخص المصاب بها يفشل بتكوين أي علاقة حميمة، ويتبدل شعوره بالذنب، ويصاب بالعدوانية، ولا يؤثر فيه العقاب.

2017/2/13 7:53 م

عرض نشاط التغريدة
379 من الإعجابات
194 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh

حالة نفسية تسمى "ميثومانيا" والمصاب بها يدمن على الكذب وتضخيم الأمور دون أي منفعة شخصية، حتى أن المصاب بها في بعض الأحيان لا يدرك أنه يكذب..

2017/3/21 10:16 ص
عرض نشاط التغريدة
926 من الإعجابات
608 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh

نفسياً:

من يحتاج لفترة يبتعد بها قليلاً عن صخب الحياة والمجاملات لإعادة استقراره الداخلي ومراجعة حساباته هو شخص طبيعي جداً ويمارس أبسط حقوقه.

2017/4/3 9:47 م
عرض نشاط التغريدة
1601 من الإعجابات
1612 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
Drrmohh@

نفسياً:

من يضعون أنفسهم مكان الغير ويشعرون بالأمهم يعتبرون شخصيات ذات خيال واسع وعاطفية وحساسة ومتسامحة وحنونة ويقدرّون ظروف الآخرين.

2017/4/5 7:53 م
عرض نشاط التغريدة
1518 من الإعجابات
1409 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh

نفسياً:

عند نفاذ صبر أصحاب الشخصيات المزاجية وز علمهم، يُقدمون على تصرفات وأفعال غير متوقعة، ومفاجئة، تجعلهم يُقدمون على فعلها، المزاج صعب...

2017/4/9 1:19 ص
عرض نشاط التغريدة
1166 من الإعجابات
983 إعادة تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

شخصية من يحبون رسم العيون أو الحواجب:
متشدة للجمال، أنيقة، ذات نوق جميل، دقيقة، شديدة الملاحظة، رومنسية، شخصية قوية، بصرية.

2017/4/2 9:54 م
عرض نشاط التغريدة
1552 من الإعجابات
1158 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

أنت من يشكل نظرة الآخرين لك، فإذا تحدثت بثقة أخذوا انطباع أنك "واثق"، وإذا كنت مبادراً أخذوا انطباع أنك "قائد"؛ إذاً حسن نظرتهم لك.

2017/4/1 11:40 م
عرض نشاط التغريدة
1014 من الإعجابات
789 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

تعاملك بلطف مع شخص تكرهه لا يعني أنك منافق، بل يعني أنك ناضج بما يكفي لتحمل هذا الشخص!

2017/3/29 11:13 م
عرض نشاط التغريدة
1552 من الإعجابات
1658 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

أصحاب الشخصيات القيادية:
لا يهتمون كثيراً لما يُقال لهم من وعود، بل يهتمون لما يُفعل من أجلهم، ويهتمهم الأفعال أكثر من الأقوال..

2017/3/23 9:06 م
عرض نشاط التغريدة
1034 من الإعجابات
854 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh

نفسياً:

هناك فئة من البشر تحب أن تعيش أجواء دور المظلوم وأنه فاقد لحقوقه، ويشحن جميع من حوله بالسلبية ثم يذهب ليعيش حياته بكامل سعادته!!

2017/4/12 10:10 م
عرض نشاط التغريدة
1299 من الإعجابات
1079 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh

نفسياً:

أحياناً يكون مقدرتك على تحمّل بعض البشر هو أكثر عمل مرهق تقوم به..

2017/4/14 9:29 م
عرض نشاط التغريدة
1312 من الإعجابات
1392 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh

نفسياً:

كثرة التدقيق بكلام الآخرين وتحليل تصرفاتهم ومراقبتهم وكشف أوراقتهم، قد يجعل منك شخص أقل تقبلاً للصدقات بالمستقبل وأقل ثقة بالغير..

2017/4/15 10:16 م
عرض نشاط التغريدة
1261 من الإعجابات
988 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh

نفسياً:

من يسجن نفسه بالانشغال الدائم بأراء الآخرين فيه، سيصل إلى مرحلة يفقد بها الثقة بنفسه وقدراته مهما كان مميزاً ومبدعاً..

2017/4/17 12:26 ص
عرض نشاط التغريدة
1703 من الإعجابات
906 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

من يعطي الأشياء والمهام أكبر من حجمها يصاب بالقلق.. ومن يعطي الأشخاص أكبر من حجمهم يصاب بالرهاب الاجتماعي..
الاتزان أمر مهم للفرد..

2017/4/26 11:17 م
عرض نشاط التغريدة
1406 من الإعجابات
1127 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh

حالة نفسية غريبة تسمى "البيلومانيا":
والمصاب بها يكون لديه إدمان لجمع الكتب حتى وإن لم يقرأها، فهو لا يقاوم شراءها واقتناءها..

2017/5/13 12:03 ص
عرض نشاط التغريدة
670 من الإعجابات
373 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

بعض الأشخاص يصابون بخوف شديد إذا كانوا سعيدين ويتوقعون أن هناك موقف حزين سيصيبهم بسبب هذه السعادة!

هذه حالة نفسية تسمى "شيروفوبيا"

2017/5/9 11:56 ص
عرض نشاط التغريدة
1025 من الإعجابات
671 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

حالة نفسية غريبة تسمى " Androphobia_7_": النظر للرجال أو الحديث معهم وهذا الخوف قديمناها من الزواج..
والأنثى المصابة بها تشعر بهلع ورعب شديد من النظر للرجال أو الحديث معهم وهذا الخوف قديمناها من الزواج..

2017/5/8 1:53 م

عرض نشاط التغريدة

545 من الإعجابات

258 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

مهما كان الشخص يحبك ويهتم بك، برودك تجاهه سيقنل هذا الحب والاهتمام تدريجياً..
لذا لا تهمل من أحبك بحجة أنه لا يستطيع العيش بدونك!

2017/5/4 9:46 م

عرض نشاط التغريدة

1305 من الإعجابات

1116 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

حالة نفسية غريبة تسمى "Kleptomania":
والمصاب بها يستمتع ويتلذذ بالسرقة، ولا يقاوم أي شيء يمكن سرقة من أي أحد، ويغامر لأجل أن يشبع هذا الهوس.

2017/5/15 9:14 م

عرض نشاط التغريدة

350 من الإعجابات

178 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

كثرة الشك بالأشخاص يولد حالة نفور كبيرة، وقد تصحبها ردات فعل غير متوقعة... لذا نادراً ما تدوم العلاقة مع صاحب الشخصية الشكاكة!.

2017/6/21 7:48 م

عرض نشاط التغريدة

774 من الإعجابات

524 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

اضطراب نفسي يسمى "Boanthropy" والمصاب به تصبح تصرفاته مشابهة لتصرفات البقرة، كما يشعر بأنه بقرة، وهو نادر جداً! وقد حصل في عصر ابن سينا.

2017/5/30 7:34 م

عرض نشاط التغريدة

522 من الإعجابات

222 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

من أهم أسباب اضطرابات النوم: انتظار حدث مهم، سوء التغذية والتخمة، الاشتياق والحنين، الشعور بالخوف، الفقد، التفكير الدائم.

2017/6/23 12:06 ص

عرض نشاط التغريدة

1763 من الإعجابات

1420 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

أصحاب الشخصيات الناضجة والعقلانية لا يعاتبون أصدقاءهم على قلة التواصل لأنهم لا يرون في قلة التواصل نقص للمحبة... حبهم ينبع من عقولهم.

2017/5/26 9:11 م

عرض نشاط التغريدة

2209 من الإعجابات

2112 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

أخوك وأختك قد لا يخبروك أبداً بأنهم يُحبونك أو أنهم مهتمون لأمرك، ولكنك في الواقع تهتمهم جداً وسيُضحون من أجلك أكثر من أي شخص آخر.

2017/6/1 11:06 م

عرض نشاط التغريدة

1800 من الإعجابات
1752 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

حالة "إدمان العطور":
والمصابين بها لا يقاومون الرغبة بشم العطور حيثما وجودها، وإذا تطورت الحالة يصلون إلى مرحلة شغف شراء
العطور وتجميعها..!

9:02 2017/5/13 م
عرض نشاط التغريدة
892 من الإعجابات
641 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

غالباً الشخص الذكي يتحاشى كثرة الجدل، لذلك تجده يتجاهل التعليق على كثير من المواقف بحثاً عن راحة باله..

9:58 2017/5/28 م
عرض نشاط التغريدة
2068 من الإعجابات
1947 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

أصحاب الشخصيات المتسامحة هم أكثر الأشخاص تصالحاً مع أنفسهم، والجميع يحب وجودهم لأنهم قليلي العتاب
وكثيري الابتسامة وأنقياء القلوب.

11:05 2017/6/6 م
عرض نشاط التغريدة
1478 من الإعجابات
1325 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh

حالة نفسية غريبة تسمى "Fregoli Delusion":
والمصاب بها يتوهم أن جميع المحيطين به هم شخص واحد يتنكر بوجوه ويلبس أقنعة مختلفة ويقوم بمطاردته..

10:40 2017/6/9 م

عرض نشاط التغريدة
432 من الإعجابات
161 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

قد يلزمك قرب أحدهم وتفهمه وإحساسه بك أكثر من مجرد وجوده بجانبك..!

2017/6/14 9:04 م

عرض نشاط التغريدة

946 من الإعجابات

732 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

أصحاب الشخصية المزاجية من الصعب أن يصدق انطباعك الأول عنهم، لأن شخصيتهم وردات فعلهم تُبنى على حسب مزاجهم في ذلك الوقت..!

2017/6/17 1:23 ص

عرض نشاط التغريدة

1210 من الإعجابات

1005 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

ليس كل ما يراه الآخريين فيك بالضرورة أن يعكس واقعك فغالباً آراء الآخريين ووجهات نظرهم السلبية تعكس طريقة تفكيرهم وتربيتهم أكثر من واقعك

2017/6/27 7:46 م

عرض نشاط التغريدة

1580 من الإعجابات

1640 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

أكثر الأشخاص انتقاداً لأشكال الآخريين ولبسهم في المناسبات، هم الأسوأ ذوقاً بينهم، ويستخدمون أسلوب التحطيم لتعويض النقص الذي بداخلهم!

2017/6/25 11:09 م
عرض نشاط التغريدة
1879 من الإعجابات
1861 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

ليس كل شخص قليل كلام وهادئ يعتبر ضعيف شخصية..!
بالعكس قد يكون واثق جداً من نفسه ولكنه ينتقي النقاشات والمواضيع التي سيشارك فيها...

2017/6/24 12:16 ص
عرض نشاط التغريدة
1859 من الإعجابات
1634 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

عند لقاء من تحب فإن العقل يفرز هرموت يبعث النشوة والسعادة، ويسمى "الأوكسيتوسين"
وعند الفراق تحزن بسبب انقطاع الهرمون الذي أدمنت عليه...

2017/6/18 6:27 م
عرض نشاط التغريدة
1912 من الإعجابات
1327 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

أصحاب الشخصيات المتكبرة يعانون من نقص داخلي وقلة ثقة بالنفس ويحاولون تغطية هذا النقص بتصرفاتهم
المتعالية لكي لا ينتبه أحد لذلك!

2017/6/28 8:30 م
عرض نشاط التغريدة
1290 من الإعجابات
1114 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

ليس كل من يشكو إليك يريد حلول، البعض ربما يحتاج منك أن تشعر وتهتم به..!

بعض الأحيان العلاج يكون فقط في الاستماع لفضفضة الآخرين.

2017/6/30 3:01 م

عرض نشاط التغريدة

1825 من الإعجابات

1640 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

بعض الأشخاص إذا أنفقوا أموالهم على من يحبون يشعرون بسعادة أكبر مما لو أنفقوها على أنفسهم، بشرط أن يروا السعادة والرضى بأعين أحبائهم.

2017/7/1 6:20 م

عرض نشاط التغريدة

2174 من الإعجابات

1805 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

من صفات الشخصية الأنانية أن ينفّر من الأشخاص ويزعل منهم ويعاتبهم إذا عاملوه "بنفس أسلوبه"...
يطلب منك معاملة حسنة وأسلوبه معك سيء!

2017/7/9 12:39 ص

عرض نشاط التغريدة

1335 من الإعجابات

1105 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

كلما زادت سرعة المشي لدى الشخص كلما دل ذلك على ذكائه وسرعة بديهته، وسريعي المشي لديهم فرصة أكبر من غيرهم للقيادة واعتلاء المناصب..

2017/7/2 10:54 م

عرض نشاط التغريدة

2220 من الإعجابات

1812 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

عند سماع الخبر الصادم تدخل ب5 مراحل نفسية:

- الإنكار: تكذيب الخبر
- الغضب: اللوم والصراخ
- الاكتئاب: حزن وابتعاد
- المساومة: محاولة تقبل
- التقبل.!

2017/7/6 12:52 ص

عرض نشاط التغريدة

1455 من الإعجابات

1111 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

إحدى درجات "الكبرياء" أن ترفض رأي الشخص الذي تكرهه حتى وإن كان رأيه هو الأنسب، خوفاً من أن يقول للآخرين تلك كانت فكرتي والفضل يعود لي!

2017/8/2 2:13 ص

عرض نشاط التغريدة

916 من الإعجابات

605 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

المصاب بمرض "جنون العظمة" يعتقد بأنه حالة استثنائية فوقية، ويتعامل مع الآخرين على أنه صاحب مكانة رفيعة بالمجتمع ولا يقبل بعكس ذلك.!

2017/7/31 12:49 ص

عرض نشاط التغريدة

576 من الإعجابات

460 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

- محبي عطور الفواكه "شخصيات مرحة".
- محبي عطور الورد والياسمين "شخصيات عاطفية ورومنسية".
- محبي عطور المسك والعود "شخصيات غامضة ومتحفظة".

2017/7/28 2:08 م

عرض نشاط التغريدة
1165 من الإعجابات
772 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

من يصور للآخرين قوته وتسلطه على المرأة ويحاول أن يظهر نفسه بمظهر القوي ويحكي بطولاته بإخضاعها، فحقيقة واقعه غالباً ما تكون العكس!!

2017/7/19 2:34 م

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

عندما تنام بمكان لأول مرة فإن شق دماغك الأيسر لا ينام بشكل كامل ويكون نشط لإيقاظك عند أي حركة وهذا ما يفسر خفة نومك بالأماكن الجديدة.

2017/7/16 11:50 م

عرض نشاط التغريدة

1432 من الإعجابات

1121 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

بعض الأشخاص يشناقون للحزن وطقوسه، وإذا مرت عليهم فترة طويلة بدون حزن، يحاولون اختلاق مشكلة ليعيش أجواء الحزن مع الأغاني والدموع!.

2017/7/21 1:02 ص

عرض نشاط التغريدة

1264 من الإعجابات

786 إعادات تغريد

أسرار علم الشخصيات

@Drrmohh

نفسياً:

الخوف والارتباك والحزن والتشتت والحجل، هي مشاعر طبيعية يمر بها كل شخص، وشعورك المؤقت بها لا يعني أبداً أنك تعاني من مرض نفسي.

2017/7/23 1:17 م

عرض نشاط التغريدة

1194 من الإعجابات
785 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

صاحب الشخصية النرجسية يشعر أنه أفضل منك بكل شيء، ومن أبسط حقوقه عليك أنك تمدح كل شيء عنده وفيه باستمرار وإذا ما مدحته يكرهك ويعاديك! !

10:52 2017/7/10 م
عرض نشاط التغريدة
987 من الإعجابات
682 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
نفسياً:

ليس كل من يتجاهل أخطاءك أو تصرفاتك السيئة غير مدرك أو بطيء فهم، فبعض الشخصيات المعطاءة والعاطفية تتعافى عن زلات من تحب لكي لا تخسره.

11:16 2017/7/9 م
عرض نشاط التغريدة
1691 من الإعجابات
1563 إعادات تغريد

• أسرار علم الشخصيات
@Drrmohh
حالة "إدمان العطور":

والمصابين بها لا يقاومون الرغبة بشم العطور حيثما وجودها، وإذا تطورت الحالة يصلون إلى مرحلة شغف شراء العطور وتجميعها! !

9:02 2017/5/13 م
عرض نشاط التغريدة
892 من الإعجابات
641 إعادات تغريد

فن القيادة وبناء الشخصية القيادية

أهمية القيادة وأهم ما قيل فيها:

للقيادة قوة غير عادية فهي تمثل الحد الفاصل بين النجاح والفشل في أي شيء تفعله سواء أكان هذا الشيء لنفسك أو لجماعة معينة.

القائد الناجح هو من يساعد الآخرين على فعل أشياء كانوا يجهلون أنهم يستطيعون القيام بها أو كانوا يجهلون الحاجة إلى فعلها.
القائد هو ذلك الشخص الذي يمكنك أن تتبعه إلى مكان لم تكن تجرؤ على الذهاب إليه وحدك.
لست بحاجة لأن تكون مديراً كي تكون قائداً.

تعريفات القيادة والقائد:

القائد الناجح هو من يستطيع أن يجمع أشخاصاً حوله أكثر براعة منه.
القيادة هي فن التأثير على الآخرين لبذل أقصى ما في وسعهم لتنفيذ أي مهمة أو هدف أو مشروع مستهدف.
القيادة هي القدرة على التأثير على الآخرين وتوجيههم لتحقيق هدف معين.

أهمية القيادة:

قال الرسول صلى الله عليه وسلم: "إذا خرج ثلاثة في سفر فليؤمروا أحدهم". (رواه أبو داود)
وأمر الرسول عليه الصلاة والسلام بذلك لكي لا يقع الخلاف بينهم ويكون الرأي لأمرهم.
وقديماً قال القائد الفرنسي نابليون (أسطورة الجيش الفرنسي) جيش من الأرناب يقوده أسد خير من جيش الأسود يقوده أرناب. وهذا دليل أن القائد القوي يصنع النجاحات في أقصى الظروف وأشدّها.

سمات وصفات الشخصية القيادية:

لا توجد صفات معينة متفق عليها من جميع علماء القيادة، وكان لكل واحد منهم وجهة نظر في أهم صفات القائد، وقد جمعت لكم هنا أغلب تلك الصفات وأهمها، كلما امتلكت أكبر قدر منها زادت فيك سمة القيادة.

صفات القائد وصاحب الشخصية القيادية:

1. المبادرة:

صاحب الشخصية القيادية مبادر وسباق في الابتكار، وحل المشاكل، إعطاء أفكار، اقتراحات، وتقديم المساعدات لمن يحتاجها.

الخمول والكسل والتردد والانطواء على الذات وعدم مشاركة الآخرين ومساعدتهم تضعف الشخص.

(كلما بادر الشخص بتقديم المساعدات للغير وتحمل المسؤولية زادت قدرته القيادية وارتفعت قيمته في نظر من حوله).

2. الإيجابية:

القائد يجب أن يكون إيجابياً ومتفائلاً ووجوده يرفع من همة الآخرين، فالشخص الإيجابي يشعر أنه يوجد هناك حلول لجميع المشاكل.

(يشترط أن لا تكون الإيجابية تمنعه من أخذ المشكلات بعين الاعتبار أو تقليل من أهميتها).

3. الشجاعة:

وتكون الشجاعة في إبداء الرأي، والاعتراف بالخطأ، والمواجهة، وعدم الهروب، وتقبل الانتقاد.

سر شجاعة القائد تكمن بقدرته على تحمل المسؤولية ومعرفة تمام المعرفة أنه طالما كان على طريق الحق فلن يخيب الله آماله.

وكذلك قناعته التامة من من واجبه بذل كل جهده في الاتجاه الصحيح فإن أخطأ فهذا أمر طبيعي والكل يخطئ، وإن أصاب فهو حقق نجاح ويستمر في اتجاه نجاحات أخرى.

(يجب أن تكون الشجاعة والإقدام بعبيدين عن التهور، والجرأة بأسلوب لبق ومنمق بعيداً عن الوقاحة.)

4. الرؤيا:

القائد لديه أهداف بعيدة المدى عادة ما تكون لعدة سنوات حسب نوع النشاط الذي يقوم به والمنظمة التي يعمل لصالحها وأن لا يكون تفكير القائد محدوداً ومحصوراً على الحاضر فقط دون المستقبل.

فالقائد لا يعمل ليوم واحد، ولا يتعامل مع مشكلات الحاضر فقط، فعليه الأخذ بعين الاعتبار التغيرات المستقبلية، ويبحث عن حلول للمشكلات المتوقعة مستقبلاً، بناء على معطيات الحاضر والمستقبل.

ويروى أن الصحابي والقائد العظيم عمر بن الخطاب رضي الله عنه حين تم فتح العراق، رفض اتباع ما كان سائداً من توزيع أغلب الأراضي والأموال على المجاهدين، وحين واجه اعتراضاً من قبل بعض الصحابة رضي الله عنهم، يطالبون باقتسام الأراضي التي تم فتحها كان رده: فما لمن يأتي بعدكم؟ حيث كانت له رؤية القائد أنه لو اقتسموا جميع الأراضي فقد يلحق ذلك بدور للقادمين فيما بعد ولن يجدوا لهم نصيب في ذلك.

5. الثقة بالنفس:

هي ركن أساسي من أركان القيادة حيث يقوم عليها أغلب صفات القائد، لأن القائد بلا ثقة لا يستطيع التقدم نحو الهدف ومواجهة الصعوبات والمتاعب ولا يمكنه التعامل مع الشخصيات الصعبة والمواقف الحرجة، لذا على القائد تنمية مهارة بناء الثقة بالنفس.

(يجب على القائد أن يكون واثقاً قولاً وفعالاً ولكن دون غرور أو تكبر.)

1. كسب محبة الآخرين دون التخلي عن الحزم:

القائد الفعال يحرك الآخرين بالحب والاحترام قدر المستطاع بتقدير احتياجاتهم والشعور بهم مع إعطاء انطباع أنه لا يرضى بالتهاون والخطأ والتعدي عليه، ولكن إن حدث من بعض الأشخاص أخطاء يتجاوز عنهم ويسمح لهم مع التنبيه عليهم بعدم تكرار ذلك مرة أخرى واستخدام الأسلوب الراقي المخرج بدلاً من التوبيخ والإهانة. القائد يحبه من حوله لأنه لا يحول الأخطاء إلى مشاكل شخصية بينه وبينهم، فهو يناقشهم في الأخطاء التي ارتكبوها ويضمن عدم تكرارها وبيئتهم حين يودعهم وحين يصادفهم في الممرات.

القائد مؤثر لأنه يهتم باهتمامات الآخرين، فعندما يرى أحداً يبدو عليه التعب يطمئن على صحته قبل البدء بالكلام معه، وعندما يفقد أحداً يسأل عنه، وعندما يتحدث أحد أمامه بسوء عن شخص غاب يدافع عنه ويرفض غيبته، وعندما يعلم عن اهتمامات أحد الأشخاص يسأل ويطمئن عليها حتى لو كانت أشياء بسيطة بنظر الآخرين، وعندما يعلم أن هناك أحداً توفي له قريب يبادر بتعزيتته، أو أحداً تزوج أو أتاه مولود جديد يبارك له، القائد.

7. التأثير والحضور:

للقائد أسلوب مميز في الإلقاء بنبرة صوت واثقة وحركة جسد متناسقة توحى بالصدق والقوة والعطف، ويسعى دائماً لتطوير

عدة مهارات:

(فن الإقناع، فن الإلقاء، الذكاء الاجتماعي، الذكاء العاطفي، فن إدارة العلاقات)

(القائد المؤثر يركز على أن تكون كلماته فيها مزيج من العقل والعاطفة ليكسب الحضور والتأثير، يوجد قصص بحديثه وحكم ومعلومات وفوائد.)

2. الإصرار والتحدي:

إذا هم القائد بأمر لا يتراجع عنه مهما واجه من صعوبات وتحديات وعقبات ولا ينهار عند أول اعتراض أو عدم الاتفاق معه بل يحاول ويستمر بالتأثير والإقناع وابتكار طرق جديدة إلى أن يصل ويحقق أهدافه، حتى لو فشل القائد وكان الهدف مهماً للوصول إليه وسامياً جداً، لا يتراجع ولكن قد يغير الوسائل لتحقيق هذا الهدف. يتراجع القائد في حالتين:

- أ. إذا اقتنع بما هو أفضل من هدفه السابق وأكثر فائدة منه، يمكن بعد ذلك تغيير توجهاته للمصلحة.
- ب. إذا اكتشف أن الهدف مستحيل التحقيق أو غير مفيد.

3. التوزيع السليم للأشخاص:

القائد يضع الشخص المناسب للمهمة المناسبة لإمكاناته وقدراته، سواء كانوا أبناء أو أصدقاء في رحلة أو موظفين، فالقائد لديه وعي وإدراك وقدرة عالية على فهم شخصية كل فرد ليعرف ما هي المهمة المناسبة له ويضعه فيها.

أنواع الموظفين وطرق التعامل مع كل نوع:

يصنف الموظفون إلى أربعة أصناف:

1. الموظف المبتدئ:

وهو الموظف الذي لديه حماس عالٍ وخبرة أقل.

أفضل طريقة لاستثماره هي:

نستخدم معه التوجيه، إعطاؤه معلومات وطرق تنفيذ المهام، محاولة تدريبه وتطوير مهاراته والاستفادة من حماسه العالي لإنجاز المهام.

2. الموظف المتوسط:

وهو الموظف الذي لديه خبرة متوسطة وحماس قليل.

أفضل طريقة لاستثماره هي:

نستخدم معه أسلوب التوجيه مع التحفيز أي رفع همته وحماسه، بالإضافة إلى توجيه وتطوير مهارته قبل تسليمه المهمة.

3. الموظف المتقدم:

هو الموظف الذي لديه خبرة عالية جداً ومعلومات كافية ولكنه يفتقر للحماس ومحبط.

أفضل طريقة لاستثماره هي:

نستخدم معه أسلوب التحفيز والتشجيع والتكريم وإعطاء الصلاحيات والاستماع له مع إعطائه قيمة للمشاركة في صنع القرارات.

4. الموظف الخبير:

وهو الموظف الذي لديه حماس عالٍ بالإضافة إلى الخبرة الكبيرة والمعلومات الكثيرة.

أفضل طريقة لاستثماره:

استخدام معه أسلوب التفويض مع إعطائه الصلاحيات والمنصب الذي يستحقه وهو يعرف ما الذي عليه فعله والاجتماع معه كل فترة لمناقشة المستجدات.

يطمح كل قائد أن يصل جميع موظفيه إلى مرحلة الموظف الخبير لإنجاز المهام والمشاريع على أعلى مستوى.

4. بناء وتشكيل الفريق:

القائد الفعال يختار فريق العمل بعناية ويتدرج معهم بالمهام من الأسهل للأصعب إلى أن تتوثق علاقة الفريق ببعضه ويصبح هناك انسجام واستعداد أكبر لإنجاز مهام أصعب.

5. تقدير القدرات المالية والبشرية:

القائد الذكي يحسب ويقدر تكافؤ الأيدي العاملة والموارد ويقدر المهام الممكنة والمستحيلة حسب الإمكانيات المتوفرة لديه، فلا يخاطر بمشاريع وأمور نسبة نجاحها قليل أو يعتمد تحقيقها على الحظ.

تذكير:

يجب على القائد أن يضع خطط بديلة للطوارئ والإخفاقات لكي يتجاوزها بأقل التكاليف.

6. العطاء المميز:

القائد لديه أسلوب مختلف عن الآخرين بالعطاء والتسامح بدون إفراط ولا تفریط ويقدم المساعدات والمكافآت بكل سخاء لمن يستحق، فالقائد لديه صفة الكرم ومن المعروف أن الكرم يستر عيوب الشخص.

(القائد يحرص أن يكون عطاؤه كبيراً مناسباً لمقامه ومنزلته، فالأشخاص يتبعون ويقدرّون الكرماء ويقدمون لهم الولاء.)

7. الأمانة والاستقامة:

القائد يبطن الخير ويظهره للآخرين، ويراقب الله في أفعاله وأقواله، فمن حسنت سريرته وفقه الله في أعماله وسهل له تحقيق إنجازاته وأهدافه، فكثيراً ما رأينا بعض القادة لا يملكون سوى القليل من المهارات القيادية ومع ذلك يحققون إنجازات عظيمة، ولما بحثنا عن الأسباب وجدنا أن لديهم صفة الأمانة والاستقامة ومراقبة الله في أعمالهم دائماً، فكانت تلك الصفة كفيلة بأن تصل بهم إلى نجاحات كبيرة، فكيف إذاً إن كان القائد لديه الكثير من الصفات القيادية بالإضافة إلى أمانته، فمن المؤكد أنه أقرب إلى النجاحات من غيره.

8. التواصل الفعال:

التعامل بأسلوب كسب الآخرين لا تنفيرهم.

القائد يركز كثيراً على طريقة التعامل وتوصيل المعلومات.

أكثر ما يؤثر في الآخرين عند اللقاء، هما شيئان:

الأول: حرارة اللقاء: وذلك بالاستقبال المليء بالبشاشة والترحيب والسؤال عن الحال، فالأشخاص الباردون عن اللقاء ينفر منهم الآخرون ولا يطيقون لقاءهم، لأنك عندما تستقبل الآخرين بحرارة وكأنك تهیی قلوبهم وعقولهم للاستماع منك والافتناع بما تريد إقناعهم به.

الثاني: حرارة الوداع: فعندما تودع الآخرين بحرارة فإنك تضع في قلوبهم بصمة لن تنسى، وتشعرهم بأهميتهم لديك وتكسب محبتهم واقترابهم منك.

(لو حاولت أن تتذكر أحداً استقبلك وودعك بحرارة ذات يوم من المؤكد أنك ستكتشف أن هذا الشخص لديه مكانة ليست بقليلة في قلبك.)

9. الإلهام والتحفيز:

القائد دائماً يشجع من حوله ويذكر مميزاتهم ويبث فيهم روح الأمل ويملاهم بالحماس، من صفات القائد أنه يثني على الصفات الجميلة والمميزة التي يراها بالآخرين ويشعرهم بأهمية ما يمتلكون من طاقات، كذلك الأب القائد مع أسرته وأبنائه، وكذلك شخصية القائد بين أصدقائه والآخرين.

(القائد ليس من يشعر الآخرين أنه أفضل منهم بل هو الذي يشعرهم بأنهم أفضل في حضوره.)

10. العدالة:

هي من أهم مميزات القائد والتي تزيد محبة الآخرين وإخلاصهم له. إذا رأوا الآخرين عدلك سوف يتبعونك لا محالة.

(والقادة الذين يميزون ويفرقون بين موظفيهم أو من حولهم ينفر منهم الجميع وتقل ثقة من حولهم بهم.)

11. التفويض السليم:

ويكون بأن يمنح القائد بعض صلاحياته لمروسيه الذين يثق بمهاراتهم وكفاءتهم ولكنه يبقى مسؤولاً عنها والقائد يعرف متى يفوض المهام للفريق ومتى يقاوم إغراء القيام بجميع الأمور بنفسه. ومن فوائد التفويض:

1. منح الموظف المفوض ثقته وتحفيزه لبذل جهد أكبر.
2. تخفيف بعض الأعباء من عاتق القائد.
3. التركيز على الأمور الأكثر أهمية.
4. تدريب وتأسيس قادة أكثر مهارة وبراعة للاعتماد عليهم مستقبلاً.

12. الانضباط:

القائد يجب أن يكون قدوة لمن حوله سواء كانوا أسرة أم أصدقاء أو أبناء فلا يطلب منهم أمراً ويعمل عكسه، قال الشاعر أبو الأسود الدؤلي:
لا تنهى عن خلق وتأتي بمثله... عار عليك إذا فعلت عظيم
لأن القائد الناجح أوقاته مضبوطة وإنجازاته متقنة ومتقيد بالأنظمة وغير مخالف لها.

13. التركيز:

القائد الناجح والمتميز يركز على أهدافه ولا يسمح للتشتت بأن يحول بينه وبين تلك الأهداف ويخصص وقتاً للتفكير بكل شيء على أفراد، دون الخلط والتشتيت.

أدوات التحريك التي يجب أن يستخدمها القائد ليدرك الآخرين نحو الهدف:

1. الترغيب: مكافآت، وعود، جوائز، تكريم، هدايا.
2. الإقناع: التأثير عليهم بمزيج من العاطفة والعقل والمنطق.
3. الإلقاء: الأسلوب الحماسي المحفز واستخدام نبرة الصوت ولغة الجسد.
4. الترهيب: إن لم يفيد كل ما سبق يستخدم صلاحيته في الخصومات، الإنذارات، التعهدات.

الأمور التي يجب أن يركز عليها كل من يرغب أن يكون صاحب شخصية قيادية ويطور فيها ويحسنها:
القناعات:

لا بد أن تكون قناعاتك سامية منطقية وغير فارغة المحتوى.

الاهتمامات:

الترفع عن الاهتمامات التافهة والاهتمام بأهداف وأمر عظيمة.

المهارات:

التركيز على تطوير مهاراتك بشكل مستمر من قراءة الكتب وحضور الدورات والإلمام بمعرفة واسعة في أغلب المجالات.

العلاقات:

التركيز على الذكاء الاجتماعي ورفع مهارات التواصل وضبط النفس وعدم خسارة الآخرين قدر المستطاع والتوسع في العلاقات الداخلية والخارجية، فإن القائد ذو العلاقات الواسعة يستطيع أن يختصر طرق النجاح الطويلة.

القدوات:

أن لا تقتدي بسفيه أو تافه واجعل قدوتك الأنبياء والصحابه والعظماء من لا يحسن الاختيار لنفسه لا يحسن الاختيار لغيره.

القيادة الموقفية:

من أهم مهارات القائد أن يمتلك القدرة على القيادة الموقفية وهي اتخاذ القرار المناسب حسب كل موقف.

القائد المحترف يتعامل مع كل شخص بالأسلوب الذي يناسبه.

القائد المحترف لا يتعامل مع جميع الأشخاص أو جميع موظفيه بأسلوب واحد مهما كان ذلك الأسلوب رائعاً فمن المستحيل أن يناسب الجميع.

لكل موظف جانب يحتاجه يجب على القائد معرفة ذلك الجانب ومعرفة نقاط قوته وضعفه ومن ثم يحدد الأسلوب المناسب للتعامل معه.

الذي يقود الجميع بأسلوب واحد (قائد فاشل).

من أفضل طرق التحفيز (إعطاء الصلاحيات) لإشعار الشخص بمكانته وقيمته، ولكن لا تعطى الصلاحيات إلا لمن يستحقها.

خلاصة النظرية:

القائد الفعال يختار أسلوبه في التعامل مع الموظفين حسب الموقف والمهمة ونمط الموظف الذي أمامه ولا يقود الجميع بأسلوب واحد، أي لا يفوض المبتدئ، ولا يعامل المتقدم بأسلوب التوجيه وينسى التحفيز والتشجيع.

القائد الفعال يقيس احتياج من أمامه ومن ثم يغذيه، وهذا أفضل أسلوب لاستثمار الموظفين.

ممكن أن نستخدم هذا الأسلوب مع الأبناء والطلاب والأصدقاء كذلك.

الأدوار الرئيسية للقائد في المنظمات والإدارات:

هي المهام الأساسية للقائد وبدونها الشخص لا يمارس القيادة بل يكون يمارس الإدارة وأي أمر ليس في ضمن النقاط الستة فوضه لمن تراه مناسباً له.

التخطيط:

القائد يشرف على التخطيط ويضع آراءه وتوجيهاته في الخطة ويتأكد أنها تؤدي لتحقيق الغاية.

2. الإبداع:

فتح آفاق جديدة للعمل، بعكس المدير الذي يكون منهمكاً بالعمل ولا يوجد لديه وقت للإبداع والابتكار والتجديد أو التطوير.

3. بناء العلاقات:

ينمي العلاقات الحالية ويبني علاقات مستقبلية رئيسية، علاقات مع مسؤولين ومدراء والداعين. القائد يقضي جزءاً كبيراً من وقته لبناء العلاقات.

4. حل المشكلات المزمنة:

القائد إذا تفرغ لكل مشكلة من مشاكل المشرفين أو الموظفين لن يبقى لديه وقت لشيء، بل هو يشجع الغير على حل مشاكلهم ويستثمر الوقت في التطوير وحل المشاكل الكبيرة والمزمنة ولا يعطي فرصة للمشاكل الصغيرة أن تشغله عن حل المشاكل الرئيسية والكبرى، ويكلف نائبه أو أحد المشرفين لحل المشاكل الصغيرة مثل المتعلقة بالحضور والغياب وتأخر بعض الموظفين، يتدخل في المشاكل الصغيرة في حالة واحدة: إن أصبحت تلك المشاكل مزمنة وتحتاج إلى قرار حاسم.

5. تطوير الذات والآخرين:

يخصص وقت لتطوير نفسه ومهاراته بقراءة الكتب وحضور الدورات، ويدعم الآخرين للتطور وينقل لهم تلك المهارات أو يساعد على حصولهم على عدد من الدورات والتدريب. القائد دائماً يحرص على تطوير نفسه ومن حوله.

من مبادئ القيادة:

قانون نابليون حين سألوه: كيف استطعت أن ترفع همة جيشك، قال:
من قال لا أعرف.. قلت له تعلم،
ومن قال لا أستطيع.. قلت له حاول،
ومن قال مستحيل.. قلت له جرب.

هكذا القائد.. يوجه الآخرين لحل مشاكلهم البسيطة والتغلب على العقبات.

6. تقدير وتكريم المتميزين:

يحرص القائد على تكريم المتميزين بنفسه ليضع بصمات في نفوسهم لتقديم خدمات أفضل بالمستقبل، ولا يكلف غيره بالتكريم نيابة عنه.

قاعدة (التقدير لا يفوض)

إذا نسي القائد ذلك أو فوض غيره، سيصاب المتميزين بفتور، ويضعف ولاءهم تجاهه.

كاريزما القادة والتي تجعلهم محبوبين ومميزين لدى الجميع:

- القائد يكون قوياً: دون قسوة.
- القائد يكون لطيفاً: دون ضعف أو إفراط، ويحافظ على الابتسامة.
- القائد يكون جريئاً: دون وقاحة أو تجريح، واضح وصريح بالحق ليعلم الآخرون حقيقة الأمور.
- القائد يكون مبادراً: دون اندفاع أو تسرع.

- القائد يكون متأنياً: دون كسل أو تهاون، أي حكيم.
- القائد يكون متواضعاً: دون خجل أو إذلال، لا تواضع بحضرة المتكبرين.
- القائد يكون واثقاً: دون غرور أو خيلاء.
- القائد يكون طريفاً: دون سداجة.

مقولات بين الإدارة والقيادة:

- الإدارة: هي إدارة المهام بشكل صحيح.
- القيادة: هي أداء المهام الصحيحة.
- الإدارة: هي الكفاءة في تسليق سلم النجاح.
- القيادة: هي القدرة على وضع السلم على الجدار السليم.

فن لغة الجسد

تحليل الحركات والإيماءات اللاإرادية

لغة الجسد تجعلك أكثر احترافاً في التعامل مع الأشخاص وأكثر ذكاءً وفهماً لمن حولك وذلك عن طريق تفسير ردود أفعال أجسادهم، فالأجساد تبين ما لا يقوله اللسان، وحينها تحدد أفضل الطرق للتعامل معهم حسب الموقف وردة الفعل.

تاريخ لغة الجسد:

- الرومان واليونانيون هم أول من اهتموا بلغة الجسد، حيث إنهم قاموا بتحديد مجموعة إيماءات تستخدم في الخطب.
- منذ 2000 عام بحث في لغة الجسد العالم والفيلسوف الروماني سييرو.
- أول عمل أكاديمي كان عام 1644 م في كتاب ألفه جون بلور أكثر من 1000 إيماءة باليد.
- توالت الدراسات في القرن الثامن والتاسع عشر إلى قرننا هذا.

مجالات لغة الجسد:

1. علم دراسة حركات الجسد: د. راي بيردويتسل "معهد أبحاث الطب النفسي بينسلفانيا-أمريكا".
2. علم التداني: المساحات الفاصلة بين الأشخاص.
3. علم اللمسيات: ملامسة النفس والغير.
4. مرافقات الحديث: الحركات أثناء الكلام.
5. وكل مجال فيه بحوث ومعلومات غزيرة في التحليل.

أنواع إيماءات لغة الجسد:

1. الإيماءات الموضحة: للوصف والتوضيح أثناء الحديث.
2. مظهرات المشاعر: إيماءات غير واعية "تكشف المشاعر الحقيقية".
3. إيماءات التكيف مع المشاعر: مثل القبضة أثناء التوتر وطريقة الجلوس وهز القدم لتفريغ المشاعر".
4. إيماءات استكمال الحوار: هز الرأس والنظر وغيرها.

أهمية تعلم لغة الجسد:

- دراسة البروفيسور ألبرت مبهراييان - جامعة كاليفورنيا في التأثير على البشر:
- 7% نسبة تأثير التواصل اللفظي "الكلمات".
- 38% نسبة تأثير نبرة الصوت وسرعة الكلام.
- 55% نسبة تأثير لغة الجسد "الإيماءات وتعابير الوجه". --النسبة تختلف أثناء المكالمات الهاتفية.
- أجسادنا غالباً ما تكون أكثر صدقاً من كلماتنا.
- نحن نختر ما نقول ولكن نادراً ما نختر ردة فعل أجسادنا.
- النظام الحوفي: مسؤول عن ردود الفعل الغريزية والعاطفية.
- في الغالب لا نستطيع السيطرة على كل حركاتنا.
- لفهم الآخرين والتواصل بشكل أفضل.
- وعي الموقف: القدرة على ملاحظة وفهم ما يدور حولك.

أخلاقيات ونصائح قبل استخدام لغة الجسد:

1. لا نتسرع بالحكم على الآخرين.
2. استخدم الإيماءات مجتمعة ولا تحكم من حركة واحدة فقط.
3. استخدمها إيجابياً بفن التعامل.
4. لا نحلل كل شيء ونجهر بالتحليل.
5. بعض الحركات تكون عادات يجب الانتباه.
6. علم لغة الجسد ليس قرآناً منزلاً.

هل نستطيع تزييف لغة أجسادنا؟

يتدرب الكثير من السياسيين على ذلك، لكن من الصعب جداً التحكم بها، لا بد أن تفضحهم حركة معينة لا واعية. لغة الجسد مرتبطة بالمشاعر وتتغير بتغير المشاعر لذلك الممثل البارع هو من يستشعر الدور الذي يمثله فتصبح حركات جسده أقرب للحقيقة لأنه غير مشاعره، وهذا أمر صعب للغاية.

أسرار لغة العيون

العيون هي مرآة الروح

لغة العيون هي اللغة الأكثر صدقاً، وهي اللغة التي تبين ما لم يقوله الشخص، فالعيون تتحدث ومن يفهم هذه اللغة سيكون بارعاً جداً في فهم الآخرين.. البعض يفهم لغة العيون من دون دراسة أو تدريب وهذه هبة من الله وفضله وفتنة، والبعض يتوق لفهم تلك اللغة ليفهم الآخرين عندما تتحدث أعينهم، وبكلتا الحالتين جميعنا نحتاج أن نكتشف أسرار هذه اللغة. في هذا الباب سوف نتناول بعض قواعد لغة العيون الشيقة.

خذ بعين الاعتبار التالي:

1. بعض النظرات بلغة العيون قد تكون سريعة وخاطفة لذا تحتاج إلى شدة ملاحظة وكثرة ممارسة وتدريب، خاصة تفسير اتجاه نظرات المتحدث.
2. لنجعل هذه القواعد داعمة لمهارات التواصل لدينا وليس باباً لسوء الظن بالآخرين.
3. أحياناً تكون النظرات قبل الحديث بلحظات سواء للتخيل أو التذكر وأحياناً أثناء الحديث.

تفسير اتجاهات النظر أثناء الحديث أو قبله بلحظات:

تفسير شرود النظر إلى جهة المتحدث اليمنى العليا من العين:

شرود النظر إلى جهة الشخص اليمنى العليا من العين: قسم تخيل الصور والأحداث، والتأليف، والكذب، قد تكون بنظرة خاطفة.

هو قسم الإنشاء البصري، أي تتجه أعين الشخص أعلى جهته اليمنى إذا بدأ بتخيل مواقف تصويرية غير حقيقية ومن نسيج الخيال وهي شائعة لدى الكتّاب إذا أراد وصف شيء غير حقيقي. كأن يقول رأيت كذا وكذا، أو شكل الشيء الفلاني كذا وكذا، ومن هنا استدل علماء لغة الجسد أن المتحدث إذا اتجهت عيناه إلى تلك الزاوية بنظرة خاطفة أثناء كلامه، فقد تكون هذه إشارة واضحة على الكذب بوصف أشياء غير موجودة.

تفسير شرود النظر إلى جهة المتحدث اليسرى العليا من العين:

شرود النظر إلى جهة الشخص اليسرى العليا من العين هو قسم التذكر واسترجاع الصور المحفوظة. هو قسم تذكر الصور والأحداث والمواقف التي وقعت فعلاً وليست من نسيج الخيال، وهي شائعة عند المتحدثين الذين يسردون مواقف فيها وصف للأشكال المرئية والنظر بهذا الاتجاه يدل على صدق المتحدث أو الكاتب.

شرود النظر إلى جهة المتحدث اليمنى المحاذاية للأذن:

شرود النظر إلى جهة الشخص اليمنى المحاذاية للأذن هو قسم تخيل الأصوات، وتتجه العينان لا إرادياً إلى هذا الاتجاه قبل أو أثناء تأليف موضوع غير حقيقي كأن يقول سمعت صوت دوي الانفجار، أو يقول فلان قال لي كذا وكذا أو سمعته يقول كذا وكذا، ومن هنا استدل علماء لغة الجسد أن هذه النظرة من علامات الكذب بالأقوال وتلفيق الأحاديث.

شرود النظر إلى جهة المتحدث اليسرى المحاذاية للأذن:

هو قسم تذكر الأصوات والكلمات المحفوظة بالذاكرة أي إن الشخص يريد التحدث عن أقوال أو وصف أصوات سمعها أو قالها والنظر بهذا الاتجاه يدل على صدقه.

شرود النظر إلى جهة المتحدث اليمنى السفلى:

وهو القسم المسؤول عن تذكر المشاعر والأحاسيس (حب، فرح، حزن) وعادة من ينظر بهذا الاتجاه فهو يتذكر أحداثاً حقيقية حصلت معه ولامست مشاعره وأحاسيسه سواء كانت الذكريات جميلة أم حزينة، فهذا قسم المشاعر.

شرود النظر إلى جهة المتحدث اليسرى السفلى:

تدل على أن الشخص يحادث نفسه، إما أنه يلوم ذاته لو يفكر بموضوع معين بعمق قد يكون يفكر بالمستقبل أو حتى بما يجول في نفسه من توقعات وتخمينات وغيرها. عندما تتشغل وينظر إليك أحد بابتسامة أو ملامح مرتاحة فهذا يدل على إعجابه بك، أو يريد أن يكون صديقاً لك "مراقبة الحركات".

رفع الحاجب يدل على:

- الفضول.
- وقد يدل على دراية الشخص بأمر معين.
- وقد يشير إلى السخرية.
- حسب الموقف.

النظرات الجانبية:

إذا كانت مع إمالة الفم للأسفل تدل على "السخرية"

اتساع وضيق حدقة العينين:

- تتسع حدقة العين عندما نفرح أو ننظر إلى أشياء أو أشخاص نحبهم.
- تضيق حدقة العين عندما نحزن أو ننظر إلى أشياء أو أشخاص نكرههم.

اكتشاف الكذب والخداع من لغة الجسد

أسرار لغة جسد الكاذبين:

- عادةً الشخص الذي يكذب يكون غير مرتاح لأن طبيعة العقل البشري ترفض الكذب ويجعل الشخص يتصرف بتوتر أكثر.
- تضطرب الحبال الصوتية عند الكذب بالعادة.
- انتبه لطريقة التنفس وحركة الجسد.
- الكاذب أحياناً يكون وضع جسده مشدوداً وغير عفوي.
- الشعور بالإثم يجعل الكاذب أكثر توتراً.

أمور يجب معرفتها في اكتشاف الكذب:

1. لا يوجد طريقة أو آلة أو اختبار نتائج اكتشافهم للكذب 100%.
2. نسبة دقة جهاز كشف الكذب المطور تتراوح بين 60 إلى 80%.
3. نكتشف الكذب ليساعدنا على أن نكون حذرين أكثر في التعامل مع من تظهر عليه علامات الكذب.. ليس لخلق عداوات.
4. هناك تقارب كبير بين حركات الكذب والتوتر والقلق لذا يجب أن نحسن الظن.
5. رغم ذلك لا زال اكتشاف الكذب مهماً.
6. انتبه أن تعترف لشخص أنك اكتشفت كذبه من لغة جسده فقد يسبب لك ذلك المتاعب.
7. للتأكد من دقة المعلومة وأن من أمامك يكذب، أعد عليه السؤال بطريقة أخرى أثناء الحديث ولاحظ إن كرر نفس الحركة الدالة على الكذب أثناء الإدلاء بمعلومة، فهذا الأمر يزيد نسبة تأكدنا من عدم قوله للحقيقة.

1. ملامسة أو تغطية الفم "أثناء أو قبل التحدث":

تعكس الصراع داخل الدماغ بين الحقيقة والكذب: لأن الدماغ عادة يرسل إشارات إلى اليد لمنع الكذب من الظهور، وأحياناً تدل على اعتراف الشخص بمعلومة لا يريد الإفصاح عنها.

2. ملامسة أو حك الأنف:

يكون بطريقة سريعة وتلقائية.

يجب الأخذ بعين الاعتبار ربما يكون الشخص مصاباً بالزكام..! أسأله بعد انتهاء حديثه عن المعلومة التي تزامن قولها مع لمس الأنف، وإذا كرر لمس الأنف أثناء قولها أو أي حركة تدل على الكذب، حينها تتأكد من كذبه.

3. لمس العين أثناء الحديث أو عند تلقي السؤال بدون سبب:

تدل على أن السؤال أصابت الشخص بالحرج وعادة يبحث عن طريقة للتهرب من الإجابة.

4. سحب الياقة:

سحب ياقة الثوب أو القميص:

تدل على عدم راحة المتحدث فيما يقوله. وغالباً تفسر عدم الراحة تلك باحتمال عدم قول الحقيقة.

5. الرجوع للوراء قليلاً بعد الكذب:

يكون الرجوع سواء بجذع الجسم أم خطوة أو أكثر للوراء وتكون بعد انتهائه من تصريح معين أو تبرير موقف أو قول معلومة معينة أو الوعد بأمر ما. هذه الحركة من أهم دلالات الكذب وأكثرها دقة وهي تفسر ابتعاد المتحدث عن المنطقة التي كذب بها وكأنه هروب داخلي يظهر بخطوة أو ميلان للخلف.

6. النظر إلى جهة اليمين:

كما وضحنا سابقاً في باب لغة العيون.

7. التهرب البصري والنظرات السريعة:

تجنب النظر للعين أثناء الكذب، يستثنى من ذلك المتحدث الخجول الذي لا يستطيع النظر إلى أعين الآخرين أثناء التحدث في جميع الحالات، ويفسر النظر المباشر إلى العينين بشدة وجمود وذلك بعد قول معلومة معينة دليلاً على خوف الشخص من اكتشاف كذبه ومحاولة التأكد هل تم تصديقه أم لا.

8. النحنة المصطنعة:

ليأخذ وقتاً للتفكير بصياغة الكذبة أو لجفاف حلقه لتوتره أثناء الكذب يجب أن تتمكن من التفريق بين النحنة المصطنعة وبين النحنة الحقيقية التي بسبب مرض.

9. النظر في جهة والإشارة إلى جهة أخرى:

يكون ذلك الاضطراب لأن الكذب يخل بالتناسق والانسجام بالحركات فينظر المتحدث مثلاً إلى جهة اليمين ويشير بأصبعه جهة اليسار أو العكس. انظر قصة رقم (1).

قصة 1:

حصلت حادثة اغتصاب سيدة شابة في باركر أنديان ريزرفيشن "بأريزونا". تم إحضار أحد المشتبه بهم للاستجواب، وحين تم استجوابه لوحظ أن كلماته بدت مقنعة وكانت قصته معقولة، فقد ادعى أنه لم ير الضحية وأنه كان في أحد حقول القطن بالخارج، ثم توجه يساراً، ثم سار مباشرة إلى منزله. وعندما كان زملاء جونافارو يدونون ملاحظاتهم حول ما كانوا يسمعون ركز نظره على المشتبه به ورأى أنه بينما كان يروي القصة ويقول توجه يساراً إلى المنزل، أشارت يده إلى الناحية اليمنى، والذي كان بالفعل الاتجاه الذي يؤدي إلى مسرح جريمة الاغتصاب، لو لم يرقبه ما استطاع أن يفرق بين سلوكه الملفوظ (اتجهت يساراً) وغير الملفوظ (إشارة اليد للناحية اليمنى)؛ ولكن بمجرد أن رأى المحقق هذا شعر بالريبة وأحس بأن المشتبه به يكذب. انتظر لبرهة ثم واجهه مجدداً وأكثر عليه بالاستجواب، وفي النهاية اعترف بالجريمة.

10. هز الرأس بعكس صياغة الكلام:

مثلاً: يقول لم أسرق ورأسه يرتفع وينزل، أو يقول سددت الدين ورأسه يتحرك يمين وشمال.

11. تغيير نبرة الصوت:

لا بد من سؤال أسأله مثل: ما لون قميصك؟ ثم إعادة طرح السؤال المهم ولاحظ تغيير نبرة الصوت. كرر الأمر أكثر من مرة للتأكد وبدون أن يشعر.

12. لمس نقرة الرقبة بالإصبع:

- تدل على الحزن أو القلق أو عدم الارتياح أو عدم طمأنينة أو خوف.
 - إذا رافقها إجابة عن سؤال قد تدل على الكذب.
 - يجب تكرار الأمر أكثر من مرة للتأكد.
- انظر قصة رقم (2).

قصة 2:

ذات مرة عمل جونا فارو في تحقيق حيث اعتقد ان هناك هارباً مسلحاً وخطيراً يختبئ في منزل والدته. ذهب المحقق مع أحد العملاء إلى منزل هذه المرأة، وعندما طرقا الباب، وافقت على دخولهما للمنزل، أظهر المحقق وعميله بطاقات تحقيق الشخصية الخاصة للمرأة وبدأ كل منهما في طرح سلسلة من الأسئلة عليها، عندما سألها جونا فارو هل ابنها موجود بالمنزل؟ (وضعت يدها على نقرة رقبته وأجابت: بكلا لا تعتقد ذلك).

في هذا الوقت أيقن المحقق واثقاً بأن ابنها موجود بالمنزل، لأنها لم تحرك يدها نحو رقبته إلا عندما ذكر تلك الاحتمالية، ولكي يتأكد من أن تخمينه كان صحيحاً ولا يدع مجالاً للشك- استمر في الحديث مع هذه المرأة، وعند استعدادهما للرحيل طرح جونا فارو سؤالاً أخيراً: بأنه يستطيع أن ينهي تسجيلاته، بسؤاله الأخير: أنت واثقة أنه غير موجود بالمنزل أليس كذلك؟ فلمرة الثالثة ذهبت يدها نحو رقبته وذكر جونا فارو بأنها مع ذلك أكدت إجابتها السابقة، لذلك أصبح حينها متأكداً أن المرأة تكذب. وطلب الإذن بتفتيش المنزل وبالتأكيد كان ابنها فعلاً مختبئاً في خزانة تحت بعض الأغطية. ولهذا أشار المحقق بأن هذا السلوك هو الذي أفضى سرها.

لغة الجسد الدالة على النقد والتقييم

"أثناء الاستماع"

مهمة جداً في مقابلة التوظيف:

1. تغطية الفم عند المستمع:

إذا كان المستمع هو من يغطي فمه هذا يدل على محاولة لمنع الكلام من الظهور وغالباً يكون هذا الكلام انتقاداً أو تعليقاً سلبياً، فإذا كنت في مقابلة توظيف ولاحظت أحد أعضاء التوظيف يغطي فمه فاحرص أن تكون أكثر ثقة وتدعم حديثك بالدلائل والاختصار.

2. لمس الرقبة:

التشكيك بمعلومات المتحدث أو عدم الاتفاق معه، فإذا كنت في مقابلة توظيف ولاحظت أحد أعضاء التوظيف يلمس رقبته فاحرص أن تكون أكثر ثقة وتدعم حديثك بالدلائل والاختصار. كأن تقول لدي الوثائق اللازمة ويمكنني تقديمها لكم في حال احتجتم للاطلاع عليها.

3. إسناد الوجه:

مؤشر على أن المستمع يحلل كلام المتحدث تحليلاً نقدياً، إذا شاهدت المستمع بهذه الوضعية، كن أكثر دقة بمعلوماتك وتجنب الحديث عن أمور لست متأكداً منها.

4. النظر من فوق النظارة:

تقييم سلبي أو عدم تصديق أو استخفاف بالمتحدث، كن أكثر اتزاناً وثقة بنفسك ولا تتردد عندما ترى تلك الإيماءة على وجه المستمع.

5. لمس الأذن:

عدم تصديق ويريد سماع المزيد من الدلالات للتأكد، حاول تزويد المستمع بالمزيد من التأكيدات على ما تقول وحاول أن لا تنهي حديثك قبل رؤية انطباع على تصديقه لك مثل هز الرأس.

6. عصي النظارة أو القلم بالفم:

نقد وتقييم إيجابي وموافقة ضمنية والإعجاب بما تقول، أي أكمل حديثك ويجب عليك التكملة بنفس المستوى أو أفضل وحاول أن لا يندحر مستوى حديثك خاصة في الاجتماعات أو مقابلات التوظيف.

7. النظر من الأعلى:

عدم تصديق المتحدث في قوله أو التشكيك أو سماع شيء غير متوقع أن يسمعه، لذا استمر بثقة باختصار وباللائل.

8. زم الشفتين:

تدل على أن الشخص سمع أو رأى شيئاً لم يعجبه أو وجود ملاحظات سلبية، وهي دلالة على عدم رضى أو قبول. انظر قصة رقم (3):

قصة 3:

أشار خبير لغة الجسد جونافارو أن الحركات الشائعة للشفتين مفيدة له، وذلك عندما كان في مهمة استشارية مع شركة شحن بريطانية، طلب أحد العملاء البريطانيين من الخبير بلغة الجسد أن يبقى معه حتى اكتمال مفاوضات توقيع عقد بينه وبين شركة كبرى لها فروع في بلاد كثيرة والتي ستزود عميله بمعدات سفنه، وافق جونافارو واقترح على الشخص الذي أراد مساعدته أن يتم قراءة بنود العقد المقترح واحداً تلو الآخر بصوت مسموع وهو يكون ضمن الحضور، إلى أن يتوصل مع الشركة الأخرى إلى اتفاق على كل بند قبل الانتقال للآخر، بهذه الطريقة سيستطيع المحقق أن يراقب مفاوضات الشركة، لملاحظة أي سلوك بلغة الجسد قد يظهر معلومات مفيدة لعميله ويخبره بها قبل الانتهاء المفاوضات.

وقال لعميله بأنه سيمرّر له ورقة مكتوب عليها ملاحظة إذا اكتشف شيئاً ما يستلزم انتباهه. بعد ذلك اتكأ المحقق على مقعده ليراقب مراجعة الطرفين للعقد بصوت مرتفع بنداً تلو الآخر، ولم يستغرق الانتظار طويلاً، فعندما تمت قراءة بند يخص توريد جزء معين من السفينة - مرحلة إنشاء تتضمن ملايين الدولارات- زم رئيس مفاوضي هذه الشركة شفتيه، حيث إن هذه إشارة واضحة إلى أن هناك شيئاً ما في هذا الجزء من العقد لا يعجبه.

مرر خبير لغة الجسد ورقة بها ملاحظة لعميله، محذراً إياه من أن هذا البند المحدد من العقد محل نزاع أو مشكوك ولا بد من إعادة الحديث فيه مجدداً ومناقشته وإنهائه تماماً.

ومن خلال مواجهة الأمر في نفس الوقت - والتركيز على تفاصيل البند قيد المناقشة - استطاع الطرفان التوصل إلى اتفاق وجهاً لوجه، والذي انتهى بتوفير 13.5 مليون دولار لعميل الخبير.

لذلك وضع جونافارو أن الإشارة الغير المفوطة تدل على عدم الارتياح من قبل المفاوض هي الدليل الأساسي الذي احتاج إليه لاكتشاف مشكلة محددة والتعامل معها على الفور وبفاعلية.

تستخدم في المناصب القيادية واستخدام السلطة والنفوذ

1. اليدين إلى الأمام:

تدل هذه الحركة على أن هذا الشخص يلقي الأوامر ولا يقبل المعارضة أو النقاش، وعادة يستخدمها الرؤساء إذا أرادوا أن يتحدثوا عن قرارات لا يمكن تغييرها أو التراجع عنها، فمن تراه يتحدث بهذه الطريقة من الأفضل أن تؤجل ملاحظتك على قراراته في وقت لاحق ومناقشته بها لوحده وبهدوء ومعك مبررات منطقية لإقناعه مع إظهار تفهمك لأهمية قراراته.

2. الإشارة بالسبابة على الأشخاص:

إشارة إلى الاتهام أو التهديد والسلوك العدائي وهي حركة غير محببة ولا ننصح باستخدامها أثناء التحدث، حتى إن بعض الدول تمنع الإشارة على المتهم في المحكمة أن لم تثبت إدانته، لأن هذه الحركة تدل على ارتكاب الشخص ذنباً معيناً.

3. وضع اليدين على المكتب أو طاولة الاجتماعات أو أي طاولة:

دلالة على مزيج من الثقة العالية والسلطة وأنه هو المتحكم، وأحياناً يستخدمها بعض أصحاب النفوذ قبل التصريح بأمر مهم.

4. قبضة اليدين خلف الظهر:

إشارة للسلطة والرقابة يستخدمها المراقبون والمحاضرون وبعض أمراء بريطانيا، وتشير إلى (ممنوع الاقتراب)، وتشير إلى أن الشخص هو صاحب المكانة العليا في هذا المكان وأمراء الخليج يستبدلونهم بالقبضة أمام البطن وذلك بسبب لبس البشت الذي يمنعهم من وضع القبضة خلف الظهر وهي تدل على الثقة العالية بالنفس والمكانة العالية.

لغة الجسد الدالة على الملل والضيق

1. إسناد الوجه مع برود الملامح (محاضرة، اجتماع):

إذا كنت تلقي كلمة أو كنت معلماً في حصة أو محاضراً في محاضرة ولاحظت أحد المستمعين في هذه الوضعية، عليك أن تتنوع في طريقة شرحك وحديثك لأنه بدأ ممل للبعض، يفضل في أن تدخل قصة مشوقة أو تثير فضولهم بمعلومة غريبة أو حكمة وتختصر في الموضوع.

2. تشبيك الأصابع أو دوران الإبهام:

تدل هذه الحركة على الملل والتوتر أحياناً وهي من وسائل تسليية النفس وتشتيت التوتر.

3. إلقاء الرأس إلى الخلف:

تدل هذه الحركة على الحاجة للاسترخاء والهدوء وتخفيف الإجهاد، فإذا كنت مديراً ودخلت على أحد موظفيك بهذه الوضعية فأكثر عليه من كلمات التحفيز كقول: أنا أقدر جهدك الذي تبذله تجاه إنهاء العمل على أكمل وجه، واشكره على ذلك.

4. التثاؤب:

احرص إذا كنت ضعيفاً عند أحد الأشخاص وتكرر تثاؤبه أمامك، فمهما قال لك فهو بحاجة إلى النوم أو الجلوس لوحده، فحاول أن تكون خفيفاً ولا تثقل على أحد.

5. لمس مؤخرة الرقبة:

إذا فعلها الشخص وهو لوحده تدل على الإجهاد والتعب والإرهاق وتدل كذلك على الاضطراب العاطفي، وتدل على الشك بصحة الحديث إذا كان الشخص مستمعاً.

6. التشاغل:

تفحص الملابس أو الجوال، أو النظر بالسقف يدل على الملل أو عدم الاهتمام لما تقوله، لذا اختصر كلامك وحاول أن لا تطيل الجلوس مع هذا الشخص فقد يكون مشغولاً وينتظر ذهابك ومخرج أن يقول لك ذلك.

لغة الجسد الدالة على العصبية والتوتر والقلق تستخدم عند الارتباك

14. لمس الساعة أو الكم:

أشهر علامات التوتر والإحراج، ويستخدمها الإعلاميون في الأماكن العامة للتماسك وضبط النفس.

15. مسكة القبضة:

حتى لو كان متبسماً فإنه يخفي توتره وقلقه، فإذا رأيت شخصاً بهذه الحالة يفضل أن يكون حديثك إيجابياً معه أو أجل موضوعك إلى وقت آخر، خاصة إن كانت ملامح وجهه مشدودة.

16. الإحاطة بالرأس:

وإذا أسند المرفقين يدل على القلق والإحباط الشديدين. يستحسن أن ترفع من همة صاحب هذه الإماء وتزيد من حماسه وإيجابيته وطمأنته.

17. قضم الأظافر:

تدل هذه الطريقة على توتر الشخص وقلقه، وأحياناً يستخدمها بعض الأشخاص إذا تذكروا أمراً يقلقهم أو يوترهم، حاول تجنب هذه الحركة لأن كثرة استخدامها يحولها إلى سلوك قهري وهذا السلوك مصاب به بعض الأشخاص بشكل مزمن، وكثيراً ما تشاهد من يقضمون أظافرهم طوال الوقت والبعض منهم يحتاج إلى مراجعة أطباء نفسيين للتخلص من هذا السلوك.

لذا دعني أهديك أفضل الطرق لترك هذه العادة السيئة:

• أغلب المصابين بهذه العادة أو السلوك القهري يقومون بقضم

أظافرهم لا إرادياً، لذا هم بحاجة إلى تحويل هذا السلوك من لا واع إلى واع ليستطيعوا التحكم به، ويمكن ذلك بالطريقة التالية:

1. كلما تجد نفسك لوحده وقت فراغك ارفع يدك باتجاه فمك وكأنك تريد قضم أظافرك، ثم انظر إلى يدك وأنزلها.

2. حاول تكرار هذه الحركة عشر مرات أو أكثر يومياً، حتى لو تضع لك تذكير في جوالك لفعل ذلك.

3. على مدار أيام قليلة لن تكون هذه العادة فيك لا إرادياً، وإذا ارتفعت يدك تجاه فمك وأنت سارح في خيالك، مباشرة سينبهك عقلك أن تنظر إلى يدك وتستوعب أنك سوف تقضم أظفرك، وحينها استخدم إرادتك لمنع ذلك.
هذه أفضل الطرق لترك العادة بدون مراجعة طبيب نفسي.

5. هزهة القدم:

يدل على التوتر والعصبية أو أن هناك أمراً مقلقاً، وقد تكون عادة.

6. النقر بالأصابع:

وهي دلالة واضحة على الفراغ أو القلق والتوتر ويستخدمها العقل لتفريغ مشاعر الغضب والتوتر.

7. فرك الجبين:

مؤشر على أن الشخص يعاني من شيء ما أو يشعر بالقلق تجاه أمر معين.

8. لمس الوجنتين:

طريقة للتهديئة عندما يكون الشخص قلقاً أو منزعجاً أو مهموماً أو سمع أخباراً تستفزّه.

9. لمس وتدليك الرقبة:

تدل هذه الحركة على أن الشخص يعاني من قلق وتوتر، أو ارتياب معين وخوف من حدوث أمر غير محبب لديه أو انتظار نتيجة أو سماع خبر مقلقه كثيراً، وأحياناً تستخدم عند سماع الأخبار الصادمة.

10. راحة اليدين على الفخذين:

يفعل الأشخاص هذه الحركة للتهديئة من القلق أو التوتر وغالباً تكون تحت الطاولة في الاجتماعات.

11. حك الرأس:

تدل على التشوش والحييرة بين عدة أمور وتشاهدها كثيراً لدى رؤساء الإدارات إذا لم يصل أعضاء الاجتماع لحل وكل منهم له رأي مختلف، وقد يستخدمها الأشخاص عند الحييرة لشراء أكثر من منتج.

لغة الجسد الدالة على الإنصات والمتابعة

1. إمالة الرأس:

تدل على الإنصات باهتمام شديد والاستمتاع بالحديث معك ولما تقول.

2. النظر المتواصل:

التركيز الشديد بحيادية وبدون أي مؤثرات عاطفية يدل غالباً على التركيز بدون الاهتمام عاطفياً بما يجري أو يحدث، وأحياناً يدل على انتظار المستمع لسماع شيء أكثر أهمية.

3. متابعة حركة اليد أو القلم:

تدل على التركيز العالي والاهتمام بما يتم شرحه أو توضيحه.

4. إرجاع النظرة:

تدل هذه الحركة على أن الشخص أصبح أكثر تركيزاً لما يسمع أو يشاهد، أو أن هناك شيئاً أثار فضوله وجذب اهتمامه أكثر، وأحياناً تدل على التناقض.

5. هز الرأس لأعلى وأسفل أثناء الاستماع:

تدل هذه الحركة على اتفاق المستمع لما تقول وكأنه يقول لك: أكمل حديثك الممتع. إذا كان هز الرأس بحركة سريعة وتكرر أكثر من مرة في فترة قصيرة: تدل على استعجال المستمع ورغبته أن تنتهي حديثك.

6. ميلان الجسم للأمام جهة المتحدث:

تدل هذه الحركة على أن المستمع مهتم جداً لما تقول ويترقب أن يسمع حديثك حتى نهايته.

تحليل الشخصيات عن طريق المصافحة

1. المصافحة الودية (المسالمة):

هذه المصافحة التي يستخدمها الأغلب في اللقاءات والترحيب، وعند الضغط غير المؤذي على اليد يدل على الحرارة عند اللقاء وكان الشخص يقول لقد اشتقت لك، وطريقة المصافحة هذه تدل على أن صاحب المصافحة شخصية اجتماعية.

2. المصافحة الباردة:

المصافحة بيد رخوة وبدون أي تفاعل سواءً كان بتفرقة أصابع اليد أو بتقاربها، هذه الطريقة تدل على قلة الود وبرود العلاقة وبرود الشخصية كذلك وأنها غير اجتماعية، ولا ينصح بالمصافحة بهذه الطريقة لأنها تعطي انطباعاً سيئاً للآخرين.

3. القبضة الحديدية:

المصافحة بشدة وقوة لدرجة إيلاام الشخص الآخر، تدل على شخصية عدائية وعنيفة، وكذلك صاحب هذه المصافحة يصنف أنه شخصية اندفاعية ومتسرفة وصاحب نشاط جسمي عالٍ، ويحب إبراز قوته والتفاخر بها. هذه الطريقة بالمصافحة مؤذية ومنفرة للآخرين، أحياناً يستخدمها بعض الأشخاص بتعمد ليبرز قوته أمام من يريدون أن يهابوه أو يحذروا منه، كما أن البعض يستخدمها في بعض المواقف مثلاً عن تأخرك لدفع الإيجار وتهربك من المؤجر وعدم ردك على اتصالاته، وصادفته فجأة في مناسبة أو مكان عام وصافحك وضغط على يدك بقوة وهو يقول لك: كيف حالك(، في الواقع هو لا يسأل عن أحوالك بل يقول لك بطريقة غير مباشرة "أين الإيجار"؟)

4. مصافحة بأطراف الأصابع:

يستخدم هذه المصافحة صنفان من البشر:

الأول: من لديه نقص بالثقة بنفسه فهو لا يحتمل مصافحة الآخرين لكامل يده ويشعر بالنفور من ذلك.

الثاني: من يشعر أنه أعلى منزلة بكثير من الشخص الآخر وفي نفسه بعض الكبر. (في الحقيقة إن جزءاً كبيراً من التكبر هو عبارة عن نقص الثقة بالنفس فيعوض المتكبر ذلك بمحاولة الإنقاص من قدر الآخرين ومكانتهم ليُشعر بالراحة.)
بالمجمل هذه الطريقة أكثر الطرق استفزازاً للآخرين وقد تجعلهم يكرهون مصافحة هذا الشخص مرة أخرى، ويجب أخذ ذلك بعين الاعتبار لأن أحياناً بعض الأشخاص من سرعة مصافحته وعدم اتزان اليد يصافح بطرف أصابعه بدون قصد.

5. المصافحة بطريقة وضع اليد فوق يد الشخص الآخر:

تدل طريقة المصافحة هذه بأن صاحب اليد العليا هو الأعلى مكانة وتدل بعض الأحيان على التسلط.

6. مصافحة الاحتواء (ضم اليد):

تدل هذه الطريقة بالمصافحة على زيادة الود والاحتواء وتدل على أن الشخص الذي يضم يد الشخص الآخر أنه صاحب شخصية حسنة.

وفي العلاقات الرسمية تدل على أن الشخص الذي يصافح بوضع يده الأخرى فوق اليد الشخص صاحب السلطة الأعلى في هذا المكان ويستخدمها الدبلوماسيون أمام الكاميرات لبيان أنهم أصحاب منزلة أعلى من الآخر.

7. مصافحة الدفع:

تكون هذه المصافحة عن طريق مد كامل الذراع لمنع اقتراب الشخص الآخر منه أثناء المصافحة وكأنه يقول بلغة جسده لا تقترب مني. تدل طريقة المصافحة هذه على وجود عداوة أو كره من الشخص أو أنه صاحب شخصية منفرة، أو أنه لا يرغب أو بتكوين علاقة صداقة معك.

8. وضع اليد على العضد أو الكتف أثناء المصافحة:

تدل هذه الطريقة على أن من يضع اليد هو الأكبر سناً أو الأعلى منزلة منزلة، ونراها أحياناً عند مقابلة أحد المديرين التنفيذيين لأحد الموظفين العائدين من إجازة طويلة فيصافحه ويمسك بساعده بيده الأخرى قبل توديعه.

9. التربيت على الكتف أو الظهر أو الذراع:

عن طريق ضربات خفيفة (طبطات) كأن الشخص يقول أنا صاحب السلطة وأنت الولد المدلل العاقل، كذلك تدل هذه الطريقة على أنه صاحب المنزلة الأعلى.

تحليل لغة جسد أوضاع الوقوف

1. قبضة أسفل الحزام:

إذا كانت القبضة بكفوف اليد عدم ارتياح، قلة ثقة خشية أمر ما، عادة، أما إذا كانت بطريقة مسك المرفق مع ارتفاع مكان قبضة اليد عن منطقة بين الفخذين فهي دليل الثقة والسلطة.

2. الهيمنة والنفوذ والتحدي:

تدل هذه الحركة على وضع مضاد للعناق ويستخدمها الأطفال للفت الانتباه والمطالبة بالحقوق، ويستخدمها الكبار للدلالة على الهيمنة والتحدي.

3. ارتفاع الكتفين:

- الارتفاع الكامل للكتفين دليل الصدق وهي حركة لا إرادية تدل على نقص المعرفة.
- إذا كان الارتفاع جزئياً أو كتفاً دون الكتف الآخر فالشخص محل شك.

4. تماسك و صمود:

تدل على محاولة ضبط النفس قبل الحوار.

18. الموقف الدفاعي:

تكتيف اليدين دليل على التحفظ وعدم رغبة الشخص بالمشاركة بأفكاره أو لم يجمع معلومات كافية حول الموضوع وعادة إذا غير وضعية التكتف وأنزل يديه فهو قرر المشاركة بالموضوع وينظر فرصة لإبداء رأيه، كما تدل هذه الحركة على جاهزية الشخص للدفاع عن نفسه إذا شعر أنه معرض للهجوم بالنقاش من شخص آخر.

19. وضوح وانفتاح:

فتح كلتا اليدين أثناء الكلام تدل على الصراحة والتقبل والخلو من أي مشاعر سلبية.

لغة جسد الإتيكيت ومهارات التواصل

1. غلق العينين :

أثناء سماع أمر أو مشاهدة شيء أو تذكر أمر معين تدل هذه الحركة على الشعور بالذعر أو عدم الثقة أو اختلاف بالرأي مع المتحدث.

2. تحرك إحدى القدمين وابتعادها أثناء الكلام:

إذا كنت تتحدث مع أحد الأشخاص ولاحظت أن إحدى قدميه متجهة إلى جهة أخرى فهذا يدل على أن الشخص مضطر للذهاب وسيذهب باتجاه القدم يجب إنهاء الحوار سريعاً أو جذبه بمعلومة تشد انتباهه إن كنت لا تريد ذهابه.

3. وضع اليدين على الركبتين وثني القدمين:

إذا كنت تتحدث مع شخص ولاحظت تغير وضعيته إلى هذه الوضعية مع تقدمه ووضع يديه على ركبتيه فهذا يدل على أن الشخص يود النهوض والرحيل، وينتظر أن تنهي حديثك.

4. رفع مشط القدم للأعلى:

حالة مزاجية طيبة، يفكر بشيء إيجابي أو يسمع شيئاً إيجابياً أو أتاه خبر سعيد.

5. رفع كعب إحدى القدمين للأعلى:

إذا كنت تتحدث مع شخص ولاحظت أن كعب قدمه ارتفع عن الأرض قليلاً فهذا دليل على تفكيره بإنهاء الحوار والرحيل.

6. تقاطع الساقين:

تدل هذه الحركة على الشعور بالراحة أثناء الكلام والانسجام مع الشخص الآخر.

7. رفع الركبة والساق كحاجز في الجلوس:

إذا كنت بجانب شخص وهو ملتفت عليك ويتحدث إليك ولاحظت أن ركبته مرتفعة من جهتك كأنها حاجز بينك وبينه فهذا يدل على عدم انسجامه بالحوار أو عدم راحته، وعدم رغبته في كسر الحواجز.

8. خفض الساق والركبة في الجلوس:

إذا كنت بجانب شخص وهو ملتفت إليك ويحدثك ولاحظت أن ركبته انخفضت لتلتصق بفخذه فهذا يدل على إزالة الحواجز بينه وبينك بالنقاش وبداية الانسجام.

9. التحدث والجذع تجاهك والقدمان متجهتان في اتجاه آخر:

تدل هذه الوضعية بلغة الجسد على الاستعجال والرغبة في الاختصار ، وعدم الرغبة بقضاء وقت أطول بالحوار وتستخدم في بعض التصريحات الرسمية وهذا يدل على عدم رغبة صاحب الشخصية المهمة باستقبال أسئلة أكثر ورغبته بالانصراف.

لغة جسد الوثائق

1. وضع الأصابع بطريقة الهرم:

تدل على الثقة وتستخدم بالاجتماعات واللقاءات التلفزيونية وأثناء إنصات المديرين لمن هم تحت إدارتهم ولا يفضل استخدامها أثناء إنصاتك إلى الأعلى منك منزلة مثل الوالدين أو مديرك بالعمل أو الأمراء، لربما تثير كبريائهم ضدك.

2. الوقوف باعتدال وعدم الانحناء:

كلما كان ظهرك منفرداً دل ذلك على ثقتك بنفسك الوقوف بميلان الجسم سواءً بطريقة بسيطة أم ميلان وانحناء كبير: هذا يدل على قلة ثقة الشخص بنفسه لذا يجب على الشخص فرد ظهره عند الوقوف لكي لا يبدو الشخص كأنه في وضع مخذول وعدم واثق.

3. فرد الظهر عند الجلوس وعدم إرخائه:

انحناء الظهر في الجلوس يدل على عدم الثقة يجب على الشخص تجنب الجلوس بحني الظهر في الاجتماعات الرسمية أو بين الأشخاص الذين لا يود أن يروه بشكل غير واثق. أما بين الأهل والأصدقاء المقربين الذين تأخذ راحتك معهم في الجلوس، غير مهم التركيز على هذه القاعدة.

جلسة الغير واثق من نفسه بانحناء الظهر وشبك اليدين بين الفخذين:

التمسك بالكرسي أثناء الجلوس من أخطاء الجلوس وتدل على شد الأعصاب والتوتر وعدم الراحة.

تحليل الشخصيات من التوقيع

مقدمة عن علم تحليل الشخصية من التوقيع:

يقول الدكتور "بيرل":
"أبدينا لا تكتب إنما هي الأداة التي نستخدمها لهدفين، الأول لتوصيل الفكرة بوعي، والثاني التعبير عن الشخصية من غير وعي، وهي شبيهة بتسجيل الآلة الكهربائية التي تسجل على الورق موجات الدماغ"
تحليل الشخصية من التوقيع جزء من علم واسع يسمى الجرافولوجي.
قام هذا العلم على أسس ومناهج وبحوث علمية على آلاف العينات من الخطوط والتوقيعات.
تمت مقارنة التوقيعات والخطوط مع اختبارات المقاييس النفسية وتحليلها وفق الأسس المنهجية الدقيقة.
يعتبر توقيع الشخص هو بصمة المخ لديه لأنه من نسج عقله وأفكاره.
يد الشخص هي الأداة أو الآلة التي تنفذ أوامر العقل عن طريق إرسالها عبر الأعصاب لليد.
مثلما أن تخطيط القلب يكشف لنا حالة القلب الصحية كذلك خط اليد يكشف لنا الشخصية والحالة النفسية.

تاريخ الجرافولوجي ونشأته:

كان رجل صيني يدعى "كيو جو سو" قال قبل ألف سنة قبل الميلاد: إن الشخص يظهر شخصيته من مجرد الخط الذي يخطه.
في الفترة من 1060-1110 م أعلن الملك الفيلسوف والرسام جزهاو: "أن خط اليد ممكن أن يظهر لنا صفات النبل والعقل والصفات الفظة لدى الشخص.
قال ويليام شكسبير "أعطني خط امرأة وسأخبرك عن شخصيتها"
في عام 1662 م ألف طبيب إيطالي يدعى "كاميلو بالدي" كتاباً بعنوان "كيف نحكم على سلوك الشخص من خلال خط اليد".
أنشئت الجمعية الألمانية للجرافولوجي عام 1987 م.
أسست الجمعية الأمريكية للجرافولوجي عام 1937 م.
وآخر من طور هذا العلم واهتم به هم الفرنسيون.

القيم والمبادئ:

- تحليل الشخصيات من الخط والتوقيع لا يتدخل في الغيب فهو يكشف سمات معينة بالشخصية مبنية على الإشارات الكهرومغناطيسية التي يرسلها الدماغ لليد وتظهر إشاراتها عن طريق انحناءات وزوايا الخطوط والتوقيعات.
- يجب استخدام هذا العلم لأغراض سامية: مثل فهم الشخصيات لمعرفة الطرق المثلى للتعامل مع كل شخصية، ولا يصح استخدامه لأجل فهم الآخرين لإشباع الفضول الذي لديك فقط.
- الخط والتوقيع يكشف السمات الشخصية ونقاط القوة والضعف والسلبيات والإيجابيات ولا يتدخل في الماضي أو المستقبل.
- تجنب تحليل الأشخاص أمام الآخرين، لأنه قد يسبب ذلك للشخص الحرج ويكذب تحليلك في بعض النقاط السلبية التي تصيبه بالحرج، لا مانع من ذكر إيجابياته فقط إذا أصر على التحليل أمام الآخرين.

مهارات مهمة:

لا بد من معرفة بداية ونهاية التوقيع حتى لو تسأل عن ذلك أو تشاهد الشخص وهو يوقع.
الشخص اللماح والدقيق فرصته في الاحتراف بالتحليل أكبر من غيره.
إذا عارضك الشخص على أي صفة اكتشفتها به لا تصر على تحليلك لأن هذا العلم قد يصيب ويخطئ.
تذكر أن كثرة الممارسة تطور المهارات، فهذه القواعد ترسخ بالعقل عن طريق تطبيقها على التوقيعات وليس من خلال الحفظ فقط.
في البدايات لا مانع من أن ترجع للقواعد الموجودة في الكتاب أثناء التحليل.
تذكر أن التوقيع المقلد لا يتم تحليله لأنه يكشف شخصية شخص آخر وهو الذي ابتكر التوقيع.
التوقيع المبتكر حديثاً يكون أصعب بالتحليل، لأنه غير متزن الأطراف.

استخدم الذكاء بالتحليل يزيد المحلل احترافاً ومهارة؛ مثلاً إذا اكتشفت أن شخصاً حساساً تجنب ذكر عيوبه. نجعل الهدف ترابط العلاقات الأسرية في حالة طلب منك أحد تحليل شخصية شريك حياته، بدل أن تقول عصياً و عنيفاً قل يحتاج إلى تفهم وأسلوب هادئ بالتعامل ولا يناسبه التعامل بالعناد أو العصبية. لا تخسر أحداً بسبب التحليل. أحسن استخدام هذا العلم، وراع الله قبل كل شيء.

قواعد التحليل: شكل التوقيع وحجمه:

كلما كان التوقيع معقداً يدل ذلك على:

- غموض الشخصية وتعجلها وكرمها أحياناً.
- كما أنها شخصية محبة للظهور ومحبة للتحدي.

إذا كان التوقيع كبيراً ملفتاً للنظر؛ يدل ذلك على:

رغبة الشخصية في لفت الأنظار إليها، وثقة عالية بالنفس، وقد يشير إلى الفرح والسرور، وربما يشير على ميول الشخصية لتضخيم للأمر.

الزخرفة في التوقيع دليل على:

- حب التفاخر، والظهور.
- والذوق الجميل المميز.
- شخصية تحب المديح.
- حب إضافة لمسات خاصة وتعتبر شخصية إبداعية ذات حس فني مرهف.

انحناء التوقيع إلى أعلى سواء بدأ من اليمين أو اليسار يدل على:

- تفاؤل وإيجابية.
- اعتزاز بالنفس.
- حيوية وطاقة عالية.

انحناء التوقيع إلى أسفل سواء بدأ من اليمين أو اليسار يدل على:

- قلق.
- حزن.
- سلبية.
- إحباط.

النقط في بداية التوقيع سواء بدأ من اليمين أو اليسار يدل على:

- التفكير ملياً قبل الشروع في العمل.
- وعدم الإقدام على أي أمر قبل معرفة أبعاده.
- كما تدل على الذكاء والإتقان في العمل.
- شخصية حذرة.

النقط في أعلى منتصف التوقيع تدل على:

شخصية حاملة وخيالية (خيال واسع)
ممعنة في التفكير والاستنتاج.
وأحيان تدل على قلة الثقة بالنفس.

النقطة نهاية التوقيع تدل على:

شخص تهمة النتائج أكثر من النقاش والمقدمات.
كما يدل أحياناً على الارتياح والحذر.
لا يحب ترك المواضيع مفتوحة دون إنهاؤها.

النقط أسفل التوقيع تشير إلى:

شخصية حساسة.
تحب الماضي والذكريات وتأنس بها.
وكلما بعدت النقطة عن التوقيع زادت الصفات.

وجود أشكال دائرية (نقط) فوق الخطوط العمودية مباشرة، دليل على:

التزام الشخصية قوياً وفعالاً.
شخص يميل للأفكار العقلانية ويقتنع بها أكثر من ميوله أو اقتناعه للأمور العاطفية.

وجود نقط أعلى التوقيع ناحية اليمين يشير إلى:

شخصية محبة لكل ما هو قديم.
يدل على ارتباط الشخص بالماضي والذكريات ويمتعه التراث والحديث عن التاريخ.

وجود نقط أعلى التوقيع ناحية اليسار يشير إلى:

الانفعال نحو المستقبل والطموح والمثابرة، التفاؤل.
حب التطور والبحث عن كل ما هو جديد.

وجود نقط داخل التوقيع يشير إلى:

حساسية الشخصية ورقتها.
كما يشير إلى أنها كتومة إلى حد ما.

الخطوط الأفقية المتكررة سواء كانت متصلة أو منفصلة تدل على:

شخصية كثيرة القرارات.
عالية الطموح.
استقلالية تعتمد على ذاتها أكثر من غيرها.
عنيدة.
كلما زادت الخطوط تزداد صفة العناد لدى الشخصية.

الخطوط المتوازية في عكس اتجاه الكتابة سواء كانت متصلة أو منفصلة تدل على:

شخصية حازمة.

ثقة في النفس.
تدل على الذكاء.
حذر وتحفظ صاحب التوقيع.

الخطوط المتوازية والمائلة في اتجاه الكتابة سواء كانت منفصلة أو متصلة تدل على:
الارتياح والحذر.
وتزداد هذه الصفة كلما زادت الخطوط.

كثرة الخطوط سواء الأفقية أو العمودية تدل على:
المبالغة في الأمور الحياتية.
وإرضاء الذات إلى أقصى درجة.
مهتم لنفسه كثيراً ومدلل لها.

الخطوط المتقاطعة في التوقيع تدل على:
عنف على الذات، أو على الآخرين.
حسم في القرارات.
شخصية حادة الطباع.
صاحب التوقيع يلوم ذاته كثيراً.

وجود تقاطع على شكل (x) يدل على:
شعور بالقهر.
إحباط.
خوف من أمر معين.
شخص يخاف جداً من الفقد.

إذا كان التوقيع بتقاطعات على شاكلة السيف، فإن ذلك يدل على:
شخصية حازمة.
صارمة في الوصول للأهداف.
عنيفة على ذاتها أو الآخرين أحياناً.

إذا كان التوقيع به خطوط متكررة ومتقاطعة بشكل عمودي، فإن ذلك يدل على:
على الحذر والتحفظ في التعامل مع الآخرين.
وعنف على الذات والمحيطين أحياناً.

وضع خط وسط التوقيع يدل على:
ضعف التواصل مع الآخرين.
كما يدل على شخصية لا تهتم بشؤونها الذاتية رغم قدرتها على ذلك.
ولا تهتم بالشكليات أو المظاهر.
إلا أنها غالباً ما تلوم نفسها لذلك.

وجود بعض الخطوط المتجهة إلى أسفل نحو اليسار ومتصلة بالخطوط العمودية مثل
حرف (ك) تدل على:
شخصية متهكمة.
متعصبة لرأيها.

الخطوط الأفقية الطويلة المتقاطعة مع الخطوط العمودية من أعلى تدل على:
شخصية حيوية.
محفزة ومشجعة.

امتداد الخط أفقياً في نهاية التوقيع يدل على:
راحة نفسية ورغبة في الوصول إلى النهايات السعيدة أحياناً.
شخصية اجتماعية ومرحبة بالصدقات.

وجود خط طويل كالسوط في نهاية التوقيع متجه إلى أسفل يدل:
على شخصية كثيرة التحدث وشديدة المواجهة.
أو أنها تعاني من إحباط.

إذا كان التوقيع مرتكزاً على خط رأسي كأنه العمود الفقري للتوقيع:
فإن ذلك يشير إلى شخصية عصامية.
استقلالية بذاتها عن الآخرين.

وجود خط فوق التوقيع (قريباً كان أو بعيداً) يدل على:
شخصية محبة لذاتها، مدافعة عنها.
كتومة لما فيها وكتومة للأسرار.

وجود خط تحت التوقيع (قريباً كان أو بعيداً) يدل على:
شخصية عصامية.
معتزة بذاتها وواثقة منها.
استقلالية.

وجود خطين تحت التوقيع يدل على:
حب إظهار القدرات.
كما يدل على الثقة الزائدة بالنفس.
وحب المديح.

وجود خطوط غير متصلة حول التوقيع يدل على:
الثقة بالذات.
الشعور بالوحدة مع رغبة الشخصية في التواصل الاجتماعي.

وجود خط أسفل الاسم الأول يدل على:

رغبة الشخصية في التعامل معها بشكل رسمي من خلال اللقب (الدكتور، المهندس، المدير).
الاعتزاز بالذات.

وجود خط أسفل اسم العائلة دون الاسم الشخصي يدل على:

شخصية اجتماعية.
محبة للظهور والتميز وسط العائلة.
وهذه الشخصية محبة للألقاب الاجتماعية (الدكتور، المهندس، الأستاذ، المدير).

حصر التوقيع بين خطين عموديين:

ضيق الأفق.
انعزالية.
حرص زائد.

حصر التوقيع بين خطين أفقيين يدل على:

خوف.
حرص.
حذر.
خجل.

إذا كان التوقيع عبارة عن خطوط أفقية منفصلة عن بعضهما، فإن ذلك يدل على:

شخصية عملية.
منظمة.
ملتزمة بالأولويات.

إذا أحيط التوقيع بخطوط أو علامات كإطار له فإن ذلك يدل على:

التخوف والحرص والحذر.
وعدم ثقة الآخرين نتيجة لتجارب سلبية سابقة.

وجود فراغات هوائية في المنطقة العليا والوسطى من التوقيع يشير إلى:

حب التطور والاكتشاف.
ميول تجاري أو حب للتجارة.
شخصية حساسة.

وجود فراغات هوائية في الخطوط المائلة جهة اليمين يدل على:

الحنين للماضي.
ارتباط بالأهل والأقارب.

وجود فراغات هوائية في الخطوط المائلة جهة اليسار يدل على:

الاعتماد على المشاعر في اتخاذ القرارات.
ارتباط بالأصدقاء.

وجود فراغ هوائي صغير في ثنايا التوقيع يدل على:
شخصية متعبة في التعامل.
لا يكشف عن مشاعره بسهولة.

إذا كان التوقيع عمودياً دون وجود فراغ هوائي دل ذلك على:
تحفظ الشخصية في إظهار مشاعرها تجاه الآخرين.
أو عدم القدرة على إظهار المشاعر.

تظليل أجزاء معينة من التوقيع يدل على:
اضطراب معين داخلي.
وعدم استقرار.
وقلق.
وتخوف.

انتهاء التوقيع بخط دائري منحني عكس اتجاه التوقيع يدل على:
الحيطة وحذر وخوف.
وقد يشير إلى قوة الذاكرة.
الدقة والملاحظة.

انتهاء التوقيع بخط مرتفع لأعلى يدل على:
رغبة في الظهور.
حب المديح.
والطموح العالي.

كثرة تداخل الفراغات الهوائية وتتابعها يدل على:
أنانية وعدم وضوح.
 وإخفاء المعلومات أثناء الحديث.
كما يدل على الرغبة في الارتقاء وإن يكن على حساب الآخرين.

وجود دوائر غير مكتملة من أعلى يدل على:
كثرة الحديث بشكل تفصيلي.
تمتمة الشخصية وتحديثها مع ذاتها وإبداء الرأي وإن لم يطلب منها.

وجود فراغات هوائية كبيرة وغير عادية في المنطقة السفلى من التوقيع يشير إلى:
رغبة في التواصل البيولوجي واحتياجات فطرية ومادية، طاقة جسدية عالية، وقوة في النشاط البدني.
حب تدليل الذات.

تلاحم حلقتين متعانقتين في التوقيع شكل الرقم (8) بالإنجليزية يدل على:
إسهاب وتدفق في الأفكار.
تسامح وسهولة في التعامل.
وسرعة تأقلم مما يشير إلى شخصية اجتماعية.

وجود دائرتين متداخلتين يدل على:
شدة الكتمان والغموض.

وجود خطوط عمودية ملتصقة بالدوائر على شاكلة حرف (b) يدل على:
الاستقلالية في التفكير والذوق عموماً.

وجود فراغ على شاكلة عقدة خلف أو أمام الخط العمودي يدل على:
الإصرار لتخطي الأزمات والوصول إلى الأهداف.

عدم اكتمال الانحناء في المنطقة السفلى من التوقيع يدل على:
الإحباط.
قلة النشاط الجسماني.
الشعور بالضعف.

وجود فراغ هوائي ضيق في بداية الأشكال المقوسة يشير إلى:
غيرة شديدة وخوف من الخسارة.

الزخرفة في بداية أو نهاية التوقيع تدل على:
الرغبة في التغيير والتطلع إلى الثقافات الأخرى.
كما يدل على رهاقة حاسة السمع لدى الشخصية.
وذوق فني.
وحب الإبداع والابتكار.

وجود انحناءات على شاكلة حرف (s) بالإنجليزية في التوقيع يشير إلى:
قدرة عالية على التواصل في الحوار)
مهارة والإقناع بذكاء.
نظرة ثاقبة للأمور.

وجود انحناءات في بداية الخطوط العمودية:
يدل على اللباقة في الحوالة.

وجود فراغ هوائي كبير في بداية التوقيع يدل على:
حب الشخصية لاعتلاء مناصب قيادية.

تتابع الانحناءات المحدبة المنحدرة جهة اليسار يدل على:
شخصية تخشى النقد والسخرية.
قد يؤثر ذلك على جعلها انطوائية أو متوترة.

دوران الخطوط وكثرة تعرجاتها ذهاباً وإياباً يدل على:
شخصية عملية أو تجارية.
عنيفة على ذاتها.
قد يشير إلى شخصية مراوغة مترددة بعض الشيء.

وجود خطوط منحنية تحتضن التوقيع يدل على:
شخصية متحفظة.
حريصة.
حذرة في التعامل مع الآخرين.

وجود دوائر صغيرة أعلى التوقيع يدل على:
شخصية ذات ميول فنية.
مبدعة وحساسة.
ترغب في الظهور.

وجود زوايا حادة متفاوتة بشدة في بداية التوقيع يدل:
على الاستياء والغضب.
والحقد أحياناً.
كما يدل على التوتر وعدم الاستقرار.
أو العناد والعنف أحياناً.

وجود زوايا حادة مائلة لليسار في بداية التوقيع يدل على:
استيعاب جيد.
كما يدل على شخصية عجولة.
وفضولية.

رسم أشكال مثل المخلب أو الخطاف على الخطوط العمودية وسط التوقيع يدل على:
قوة التمسك بالمعتقدات والأفكار.

رسم أشكال مثل المخالب أو الخطاف على الخطوط العمودية جهة اليمين يدل على:
اهتمام الشخصية وحفاظها على ممتلكاتها بشكل كبير.
الجرأة والتحدي والتسلط.

ظهور أشكال مثل المخلب أو الخطاف في نهاية التوقيع يدل على:

رغبة الشخصية في إثبات الذات بالتحدي والمنافسة.

وجود زوايا حادة في بداية التوقيع مائلة متجهة عكس التوقيع يدل على:
قدرة جيدة لتقييم الأفكار.

وجود مثلثات داخل دائرة يدل على:
شخصية عصبية.
لديها كتمان.
كبت حزن أو غيرة.

وجود زوايا مفتوحة من الأعلى بعد أو قبل الحلقات الدائرية يدل على:
شخصية مجادلة.
كثيرة الكلام.

إذا كان التوقيع يشتمل على دوائر ومنحنيات في جزء منه وزوايا ومثلثات في الجزء الآخر، فإن ذلك يدل على:
شخصية متقلبة المزاج.
متمردة على القوانين والأعراف.

التوقيع بالاسم يدل على:
شخصية اجتماعية.
متمسكة برأيها.
تعتمد على نفسها.
صريحة.
عاطفية.
بسيطة.
متواضعة.

وضع الاسم داخل فراغ هوائي في التوقيع يدل على:
كتمان وتحفظ في التعامل.
أو تمركز الشخصية حول نفسها.
لا يحب التدخل بخصوصياته.
وانغلاق الفراغ الهوائي على شكل دائرة يدل على التقوقع والانعزالية.

كتابة الاسم بوضوح في التوقيع يدل على:
صراحة ووضوح في التعامل.
ثقة بالنفس.

وكتابة الاسم بالكامل يدل على قوة الشخصية.
كما يدل على قدرتها على التعامل مع الآخرين فعلاً لا قولاً.

وعادة ما تكون شخصية صبورة قليلة الكلام والشكوى.

التوقيع بحرف كبير في البداية يدل على:

شعور متزايد بالكبرياء.
وجود أمنيات لم تتحقق.

التوقيع ببعض الحروف يدل على:

شخصية قوية الإرادة.

جريئة.

عملية.

حادة الطباع.

لا تحب إضاعة الوقت.

متفتحة، كريمة، متمردة.

إذا كان التوقيع مشتملاً على حروف صغيرة في نهايته، فإن ذلك يشير إلى:

شخصية ذكية.

لماحة.

لبقة.

سريعة التكيف.

لا تثق بالوعد أحياناً.

إذا كان التوقيع بلغة غير لغة الشخص، يدل ذلك على:

حب التغيير، والتميز والخروج عن المألوف.

المراجع

الأسرار الكاملة (الثقة التامة بالنفس) -د. روبرت أنتوني

الثقة بالنفس-د. ماهر العربي تحتاج أن تعرف؟ لغة الجسد-كارولين بويز

تحليل الشخصية عن طريق الخط والتوقيع- كامل بدوي

سر القيادة-براي ش آير

فن القيادة كوهين

كيف يقود أفضل القادة-براين تراسي

لغة الجسد-كارول كينزي جومان

؛ما يقوله كل جسد-جونافارو

The picture book of body language - Anna Jaskolka